

Université de Genève

Faculté des sciences économiques
et sociales

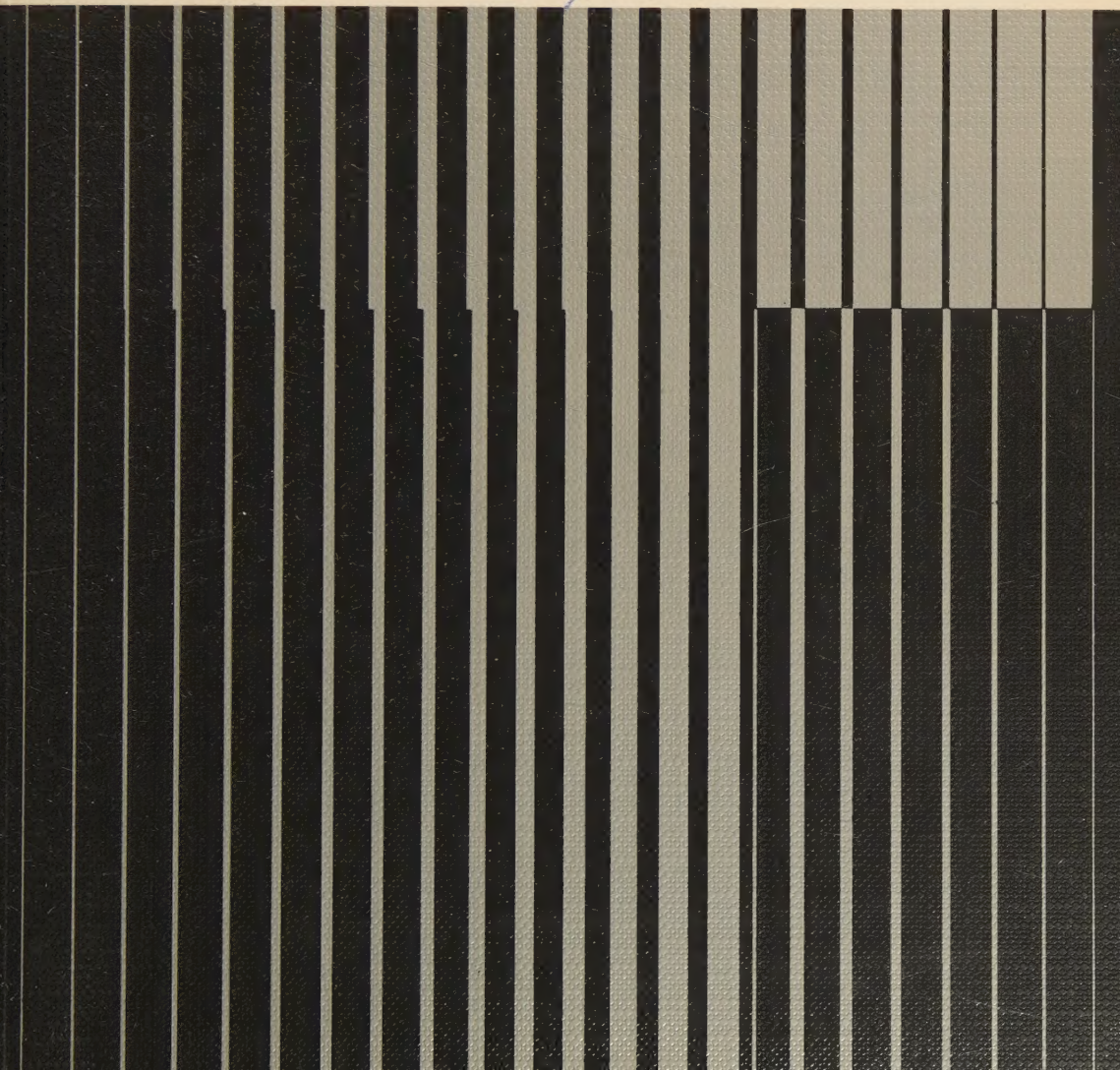
Collection des thèses

Editions Peter Lang, Berne

Yola Biedermann-Livieratou

**Les activités économiques non officielles et leur impact
sur le secteur économique officiel**

1987





Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41545903_0008

Les activités économiques non officielles
et leur impact sur le secteur économique officiel

Volg. Stadermann-Universität

pour l'apurement du grade de

Doktor der Wissenschaften in den Sozialwissenschaften

an der Universität zu Köln

am 1. März 1988

Dr. Peter Thurnher

am 1. März 1988

Dr. Hans Thurnher

am 1. März 1988

Dr. Hans Thurnher

am 1. März 1988

Dr. Hans Thurnher

am 1. März 1988

Dr. Hans Thurnher

Dr. Hans Thurnher

Dr. Hans Thurnher

Dr. Hans Thurnher

Les activités économiques non officielles et leur impact sur le secteur économique officiel

Thèse présentée à la Faculté des sciences économiques et sociales de l'Université de Genève

par
Yola Biedermann-Livieratou
pour l'obtention du grade de
Docteur ès sciences économiques et sociales
mention économie politique

Membres du jury de thèse

M. Peter Tschopp
professeur, Genève, directeur de thèse

M. Henri Loubergé
professeur, Genève

M. Beat Bürgenmeier
professeur, Genève, président du jury

M. Werner W. Pommerehne
professeur, Université Libre de Berlin et Université de Zurich

Collection des thèses de la Faculté des sciences économiques et sociales

Thèse No 322

PETER LANG
Berne · Francfort-s. Main · New York · Paris

La Faculté des sciences économiques et sociales,
sur préavis du jury, a autorisé l'impression de la présente thèse,
sans entendre, par là, émettre aucune opinion sur les propositions
qui s'y trouvent énoncées et qui n'engagent que la responsabilité
de leur auteur.

Genève, le 15 mai 1987

Le doyen:

Peter Tschopp

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Biedermann-Livieratou, Yola:

Les activités économiques non officielles et
leur impact sur le secteur économique
officiel / Yola Biedermann-Livieratou.-
Berne; Francfort-s. Main; New York; Paris:
Lang, 1987.

(Collection des thèses de la Faculté des
Sciences Economiques et Sociales; No. 322)
ISBN 3-261-03805-5

NE: Université [Genève] / Faculté des Sciences
Economiques et Sociales: Collection des Thèses ...

ISBN 3-261-03805-5

©Editions Peter Lang SA, Berne 1987

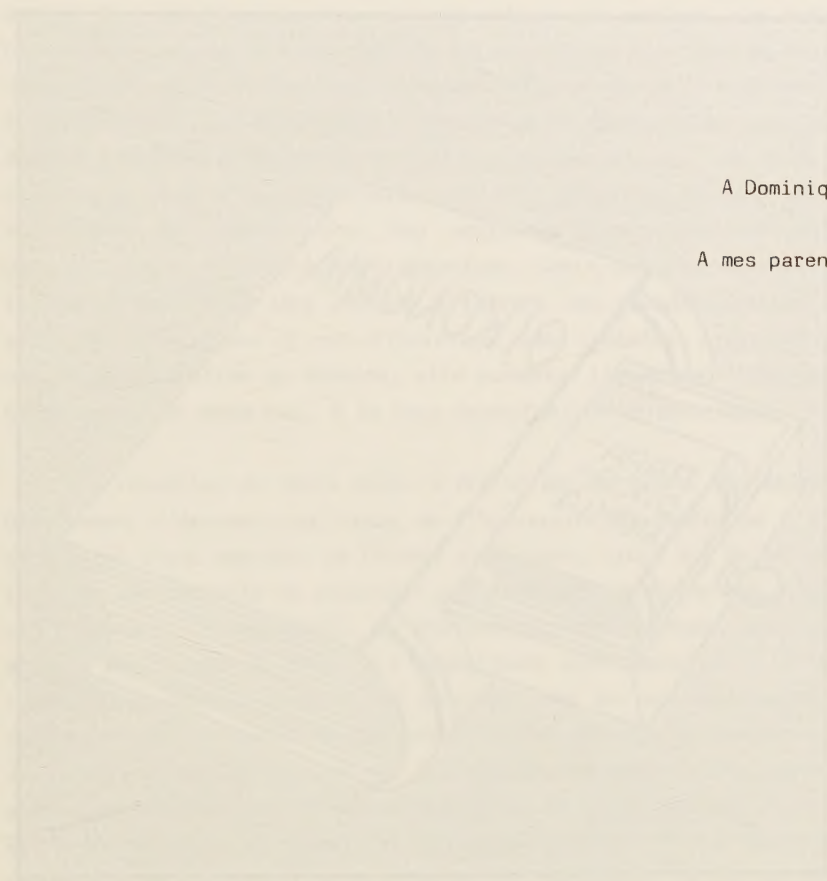
Successeur des Editions

Herbert Lang & Cie SA, Berne

Tous droits réservés.

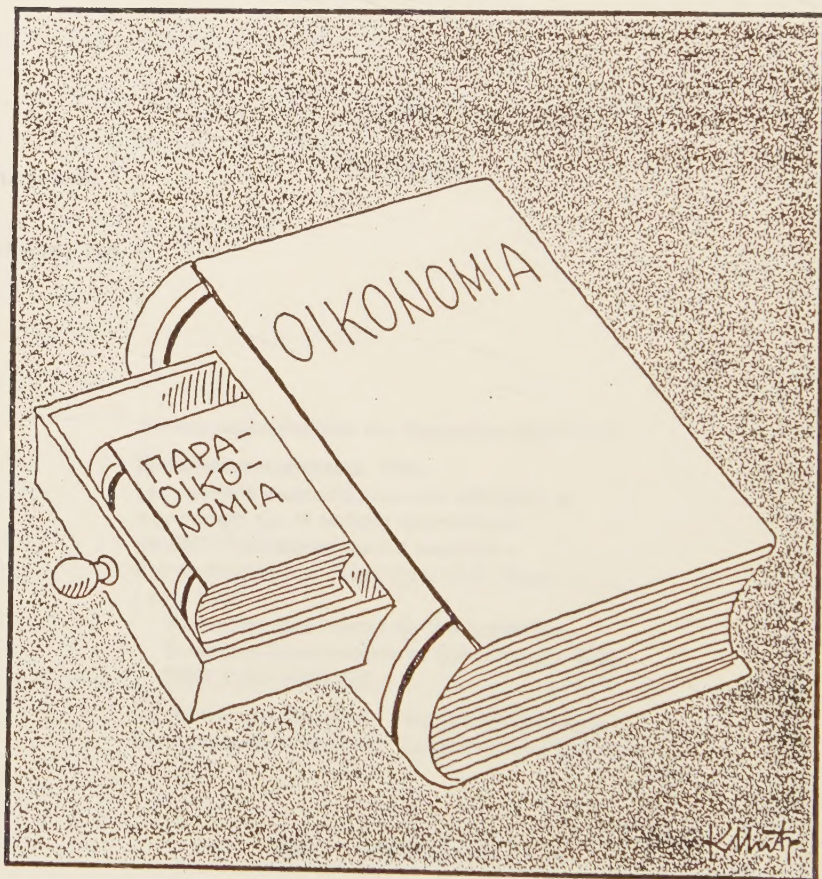
Réimpression ou reproduction interdite par n'importe quel procédé,
notamment par microfilm, xérogaphie, microfiche, microcarte, offset, etc.

Impression: Weihert-Druck GmbH, Darmstadt



A Dominique

A mes parents



Dessin de K. Mitropoulos, Athènes 1987

AVANT-PROPOS

Cet ouvrage est un travail de synthèse permettant d'éclairer le domaine fort intéressant, mais jusqu'à présent peu exploré, des activités économiques non officielles. Sa principale ambition est de fournir une approche générale des activités non officielles, à la fois sur les plans descriptif et théorique. A l'heure où la majorité des pays occidentaux connaissent de sérieuses difficultés économiques, une étude des différents aspects et manifestations des activités économiques non officielles en rapport avec les activités économiques officielles apparaît comme particulièrement opportune. Cette thèse de doctorat est l'aboutissement d'un long périple à travers les méandres reliant les activités officielles et non officielles. Sans toutefois prétendre être une étude exhaustive du domaine, elle présente l'avantage d'aborder un grand nombre de questions, à la fois conceptuelles et théoriques.

La rédaction de cette thèse a été effectuée durant mon séjour au Département d'économie politique de l'Université de Genève où j'ai pu bénéficier d'une ambiance de travail stimulante, ainsi que de la compétence et des conseils de plusieurs personnes que je tiens ici à remercier vivement. Premièrement, le Professeur Peter Tschopp, pour avoir accepté de diriger ma thèse. La promptitude avec laquelle il a lu et commenté mon travail y sont pour beaucoup dans son accomplissement. Je suis également redevable au Professeur Henri Loubergé; sa compétence et ses nombreux commentaires m'ont été particulièrement utiles notamment pour l'élaboration de la partie théorique. La lecture attentive des différentes étapes du travail et les suggestions qu'il y a apporté ont beaucoup aidé à orienter et à éclairer le cheminement de ma recherche. Mes remerciements s'adressent encore au Professeur Beat Bürgenmeier, pour la confiance qu'il m'a témoignée tout au long de ma recherche, pour ses encouragements et ses conseils enrichissants. Finalement, que mon juré externe, le Professeur Werner Pommerehne, trouve ici ma gratitude pour avoir toujours eu le temps de répondre à mes questions malgré la distance qui nous séparait.

Mes très chaleureux remerciements vont également à Madame Michèle Roberge pour sa précieuse contribution sur le plan linguistique, ainsi que pour le temps qu'elle a consacré à la correction du manuscrit en vue de sa publication.

J'aimerais encore exprimer ma profonde reconnaissance à mon entourage familial et spécialement à mes parents pour l'encadrement qu'ils m'ont fourni tout au long de ma scolarité, ainsi que pour leurs encouragements permanents à continuer mes études. Enfin, un merci tout particulier va à Dominique, mon mari et juré non officiel, pour sa contribution active à la réalisation de ce travail. Sans son soutien inconditionnel et inlassable, son aide morale précieuse et ses critiques constructives, mon travail n'aurait certainement jamais vu le jour !

Y. B.

Genève, octobre 1987

TABLE DES MATIERES

<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	1
<u>PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE</u>	5
<u>CHAPITRE 1 : BUT, METHODOLOGIE ET PLAN DE LA THESE</u>	7
1.1 <u>BUT DE LA THESE</u>	
1.2 <u>METHODOLOGIE</u>	
1.3 <u>PLAN</u>	
<u>CHAPITRE 2 : PROBLEMATIQUE DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE</u>	14
2.1 <u>HISTORIQUE DE LA RECHERCHE DANS LE DOMAINE DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE</u>	
2.2 <u>PRINCIPAUX PROBLEMES POSES PAR L'ECONOMIE NON OFFICIELLE</u>	
2.2.1 DEFINITION	
2.2.2 DIMENSION	
2.2.3 MARCHE DU TRAVAIL	
2.2.4 QUALITE DES STATISTIQUES	
2.2.5 FINANCES PUBLIQUES	
2.2.6 MOTIFS DE PARTICIPATION	
<u>CHAPITRE 3 : DEFINITIONS</u>	27
3.1 <u>DEFINITION DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE</u>	
3.2 <u>CLASSIFICATIONS DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE</u>	
3.2.1 CLASSIFICATION PAR TYPE D'ACTIVITE	
3.2.2 CLASSIFICATION PAR TYPE DE GAIN	
3.2.3 CONFRONTATION DES DEUX CLASSIFICATIONS	

DEUXIEME PARTIE : ASPECTS DESCRIPTIFS DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE 45

CHAPITRE 4 : EVOLUTION HISTORIQUE 47

4.1 EVOLUTION HISTORIQUE EN FONCTION DU TEMPS

4.2 EVOLUTION HISTORIQUE EN FONCTION DU CADRE INSTITUTIONNEL

CHAPITRE 5 : APPROCHES DESCRIPTIVES DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE ... 55

5.1 DIFFERENTS TYPES DE LITTERATURE

5.2 LITTERATURE GENERALE

5.3 LITTERATURE SPECIFIQUE

5.3.1 INTRODUCTION

5.3.2 APPROCHES DIRECTES

5.3.3 APPROCHES INDIRECTES

5.3.3.1 Approche par les taux d'activité

5.3.3.2 Approche par la segmentation du marché du travail

5.3.3.3 Approche monétaire

5.3.3.4 Approche par le ralentissement de la croissance de la productivité

5.3.3.5 Approche par la Comptabilité nationale

5.3.3.6 Approche par la variable non observée

CHAPITRE 6 : L'ECONOMIE NON OFFICIELLE DANS LE CADRE DU MARCHÉ DU TRAVAIL 86

6.1 SURVOL HISTORIQUE

6.2 SEGMENTATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL

6.3 CUMUL D'EMPLOIS

6.3.1 DEFINITION

6.3.2 COMPOSANTE NON OFFICIELLE DES EMPLOIS SECONDAIRES

6.3.3 APPROCHES THEORIQUES DU CUMUL D'EMPLOIS

6.3.3.1 Approche par l'offre de travail

6.3.3.2 Approche par la demande de travail

6.3.4 ETUDES EMPIRIQUES DU CUMUL D'EMPLOIS

6.3.4.1 Cadre général

6.3.4.2 Les études de type I

6.3.4.3 Les études de type II

6.3.4.4 Comparaison des résultats des études de type I et II

6.4 REMUNERATIONS EN NATURE

6.4.1 DEFINITION

6.4.2 COMPOSANTE NON OFFICIELLE DES REMUNERATIONS EN NATURE

6.4.3 AVANTAGES DES REMUNERATIONS EN NATURE

6.4.4 TRAITEMENT FISCAL DES REMUNERATIONS EN NATURE

6.4.4.1 Equité horizontale et équité verticale

6.4.4.2 Identification

6.4.4.3 Evaluation

6.4.4.4 Faisabilité administrative

TROISIEME PARTIE : ANALYSE THEORIQUE DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE 147

CHAPITRE 7 : NOTIONS DE BASE 149

7.1 INTERET SUSCITE PAR LES ACTIVITES ILLEGALES

7.2 ANALYSE THEORIQUE DES ACTIVITES ILLEGALES

7.2.1 HISTORIQUE

7.2.2 APPROCHES ACTUELLES

7.3 COMPORTEMENT INDIVIDUEL EN SITUATION D'INCERTITUDE

CHAPITRE 8 : MODELES DE BASE 164

8.1 MODELE DE BECKER

8.1.1 PRESENTATION DU MODELE

8.1.2 CRITIQUES ADRESSEES AU MODELE

8.2 MODELE DE ALLINGHAM AND SANDMO

8.3 MODELE DE EHRlich

CHAPITRE 9 : MODELE D'EQUILIBRE GENERAL INCORPORANT L'ECONOMIE
NON OFFICIELLE 190

9.1 LES MENAGES

9.1.1 PRESENTATION DU COMPORTEMENT DES MENAGES

9.1.2 FORMALISATION DU COMPORTEMENT DES MENAGES

9.1.2.1 Structure de base

9.1.2.2 Les ménages travaillent uniquement sur le marché
officiel

9.1.2.3 Les ménages travaillent uniquement sur le marché non
officiel

9.1.2.4 Les ménages travaillent sur les deux marchés

9.2 LES ENTREPRISES

9.2.1 PRESENTATION DU COMPORTEMENT DES ENTREPRISES

9.2.2 FORMALISATION DU COMPORTEMENT DES ENTREPRISES

9.2.2.1 Structure de base

9.2.2.2 Les entreprises n'engagent que des travailleurs
officiels

9.2.2.3 Les entreprises n'engagent que des travailleurs non
officiels

9.2.2.4 Les entreprises engagent des travailleurs sur les deux
marchés

9.3 EQUILIBRE SUR LE MARCHE DU TRAVAIL

9.3.1 FORMALISATION

9.3.2 EFFETS SUR LE TAUX DE SALAIRE OFFICIEL

9.3.3 EFFETS SUR LE TAUX DE SALAIRE NON OFFICIEL

9.3.4 EFFETS SUR L'EMPLOI OFFICIEL

9.3.5 CONCLUSION

9.4 L'ETAT

9.5 EQUILIBRE GENERAL

9.5.1 FORMALISATION

9.5.2 EFFETS SUR LE TAUX DE SALAIRE OFFICIEL

9.5.3 EFFETS SUR LE TAUX DE SALAIRE NON OFFICIEL

9.5.4 EFFETS SUR L'EMPLOI OFFICIEL

9.5.5 EFFETS SUR LES TRANSFERTS DE L'ETAT AUX MENAGES

9.5.6 CONCLUSION

CHAPITRE 10 : BILAN DE L'ANALYSE THEORIQUE 257

10.1 EVALUATION GLOBALE DE L'ANALYSE THEORIQUE

10.2 LIMITES DE L'ANALYSE THEORIQUE

10.2.1 LIMITES GENERALES

10.2.2 LIMITES PARTICULIERES

10.2.2.1 Caractère économique des activités illégales

10.2.2.2 Le revenu, unique source d'utilité

10.2.2.3 Forme monétaire des coûts de la fraude

10.3 COMPLEMENTS A L'ANALYSE THEORIQUE

10.3.1 ROLE DU CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE SUR LES ACTIVITES ILLEGALES

10.3.2 LUTTE ET PREVENTION CONTRE LES ACTIVITES ILLEGALES

<u>QUATRIEME PARTIE : IMPACT DES ACTIVITES ECONOMIQUES NON OFFICIELLES</u> <u>SUR LE SECTEUR ECONOMIQUE OFFICIEL</u>	271
 <u>CHAPITRE 11 : EFFETS MICROECONOMIQUES</u>	273
11.1 <u>EFFETS SUR L'ESPRIT CIVIQUE</u>	
11.2 <u>EFFETS SUR LA MENTALITE FISCALE</u>	
11.3 <u>EFFETS SUR LE COMPORTEMENT ECONOMIQUE</u>	
11.3.1 DIFFERENTS TYPES DE COMPORTEMENTS	
11.3.2 COMPORTEMENT DES AGENTS ACTIFS	
11.3.3 COMPORTEMENT DES AGENTS PASSIFS	
 <u>CHAPITRE 12 : EFFETS MACROECONOMIQUES</u>	287
12.1 <u>EFFETS SUR LE BUDGET DE L'ETAT</u>	
12.1.1 EFFETS NEGATIFS	
12.1.2 EFFETS POSITIFS	
12.2 <u>EFFETS SUR LA DISTRIBUTION DU REVENU</u>	
12.2.1 SELON LES TRANCHES DE REVENU	
12.2.2 SELON LE MODE D'IMPOSITION	
12.2.3 SELON LES CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	
12.3 <u>EFFETS SUR L'ALLOCATION DES RESSOURCES</u>	
12.3.1 RESSOURCES DU SECTEUR PUBLIC	
12.3.2 RESSOURCES DU SECTEUR PRIVE	
12.4 <u>EFFETS SUR LA COMPTABILITE NATIONALE</u>	
12.4.1 PROBLEMES GENERAUX	
12.4.2 PROBLEMES SELON LES DIFFERENTS TYPES D'ACTIVITES	
12.4.2.1 Activités domestiques et bénévoles	
12.4.2.2 Activités illégales et criminelles	
12.4.2.3 Activités légales non déclarées	
 <u>CONCLUSION GENERALE</u>	316
 <u>NOTES</u>	322
 <u>LISTE DES VARIABLES ET PARAMETRES UTILISES DANS LE CHAPITRE 9</u>	327
 <u>BIBLIOGRAPHIE</u>	333

THUS, LIKE THE WIND,
THE UNDERGROUND ECONOMY IS HIDDEN TO THE EYE,
BUT ITS PRESENCE IS NOW VERY MUCH FELT.

VITO TANZI

INTRODUCTION GENERALE

La croissance soutenue des années de l'après-guerre s'est progressivement ralentie à la fin des années soixante, puis brusquement essoufflée suite à la première crise énergétique de 1973. Depuis, une situation de croissance instable se pérennise, ce qui ne contribue pas à rétablir la confiance des investisseurs, moteurs de la croissance économique. Chômage, déficits publics, fluctuations monétaires, tensions sur le marché des changes sont autant de déséquilibres de l'économie mondiale apparaissant comme source d'inquiétude pour le profane et d'inspiration pour le chercheur.

Pour tenter de réduire ces déséquilibres, la conduite d'une politique économique se fonde essentiellement sur la connaissance détaillée et approfondie des mécanismes régissant le fonctionnement d'une économie. Durant ces trente dernières années, les progrès de l'économie politique en tant que science y ont grandement contribué. Pourtant, l'image du monde économique qui nous est fournie au moyen d'études économiques, économétriques et statistiques reste encore partielle. Cela semble être notamment dû au fait, qu'en réalité, l'activité économique se déroule parallèlement dans deux secteurs.

Premièrement, le secteur officiel dont l'importance et les performances peuvent être représentées par différents indicateurs. Ces derniers servent alors de repère qui oriente le comportement des agents économiques, en particulier l'action des responsables de la politique économique. Ce secteur est actuellement frappé de plein fouet par différents déséquilibres économiques, dont le plus préoccupant reste certainement un important sous-emploi.

Deuxièmement, le secteur dit souterrain, noir, informel, parallèle, caché, non observé, non enregistré, invisible, occulte, clandestin, illégal, alternatif, immergé, etc.; pour notre part, nous le qualifions dorénavant, de **non officiel**¹. Ce secteur non officiel est devenu ces dernières années un des centres d'intérêt privilégiés de l'actualité socio-économique. On découvre que l'économie non officielle est un

phénomène universel; son ampleur correspondrait, suivant les pays, entre le quinzième et le tiers des activités économiques... Toutefois, pour être en mesure de saisir son importance et ses implications sur le secteur officiel, la structure de l'économie non officielle doit être examinée en fonction de celle de l'économie officielle dans laquelle elle se situe. Nous constatons alors que la partie non officielle de l'activité économique évolue parallèlement à l'activité officielle, parfois dans la légalité, mais très souvent dans l'illégalité.

Par sa réalité souvent insaisissable, mais non moins réelle, l'économie non officielle touche à plusieurs grands domaines économiques. En premier lieu, les finances publiques : au moment où, dans de nombreux pays, les déficits publics atteignent des niveaux records, la coexistence des secteurs officiel et non officiel crée un problème pour l'Etat. En effet, comment justifier l'accroissement des charges et des contraintes qui pèsent sur le secteur officiel, tout en tolérant un secteur non officiel florissant ?

Un deuxième domaine touché par l'existence d'activités économiques non officielles est la Comptabilité nationale. Il semble évident que la qualité des indicateurs socio-économiques va s'en ressentir, ce qui aura un effet direct sur l'opportunité des politiques économiques mises en oeuvre : moins l'image fournie de l'activité économique réelle est précise (par exemple en ce qui concerne la création des revenus et leur distribution, le taux de chômage effectif, ainsi que le niveau général des prix), plus les politiques économiques de l'Etat qui en découlent seront mal choisies, et par conséquent inopportunes.

Troisièmement, l'étude des activités économiques non officielles peut s'effectuer dans le cadre du marché du travail. Dans les pays occidentaux, des millions de travailleurs sont privés d'emploi officiel; en effet, les ajustements deviennent toujours plus difficiles sur le marché du travail officiel du fait des problèmes conjoncturels et structurels des économies occidentales, des intérêts divergents des parties engagées, ainsi que des rigidités institutionnelles. Parallèlement se développe un marché non officiel qui fournit des emplois et des revenus à un nombre considérable de personnes.

Finalement, les activités économiques non officielles peuvent être analysées à travers les incitations économiques desquelles elles tirent leurs origines. En effet, l'extension de l'économie non officielle est, pour une bonne partie, le fruit d'incitations économiques. La multiplication des opportunités offertes au sein de l'économie non officielle (dont les circuits deviennent de plus en plus complexes) légitime toujours davantage aux yeux de la société les pratiques non officielles. A plus long terme, cela aura certainement comme effet une certaine adaptation des lois et des institutions à l'évolution économique et sociale, reflétant de nouveaux consensus sociaux. Entre temps, on observe une transformation des mentalités et par là de l'esprit civique, défini comme le respect spontané des lois et des institutions. Par extension, même la déviance (par ses caractéristiques économiques et les ressources qu'elle mobilise) peut ainsi être analysée en termes économiques dans le cadre général des activités non officielles.

Etant donné que dans la plupart des pays industrialisés on a pu constater une certaine inefficacité des politiques conjoncturelles dans le traitement des "maladies courantes" de l'économie, il s'est créé un terrain propice au développement de sentiments anti-interventionnistes. C'est dans un tel contexte que l'économie non officielle vient nourrir la controverse. Pour certains, on peut aisément lui imputer l'origine de la crise, ou du moins l'une des principales causes de son accentuation. Les exemples ne manquent pas : pertes pour le fisc et la sécurité sociale, dépenses supplémentaires pour assurer le respect des lois et des institutions... L'expansion de l'économie non officielle paraît ainsi porter préjudice à la conception de "l'Etat-social" lui-même, en mettant en cause sa philosophie et son rôle.

Pour d'autres, la participation à l'économie non officielle est le résultat inévitable de l'intervention croissante de l'Etat dans la vie économique. Elle est la preuve la plus forte de l'irritation des citoyens qui témoignent ainsi de leur méfiance à l'égard de l'efficacité régulatrice de l'action étatique. Les activités non officielles restent alors souvent la seule alternative possible pour surmonter individuellement la crise. Dans une telle optique, l'économie non officielle

représente l'issue de secours ou la soupape de sécurité lors de périodes de fortes fluctuations conjoncturelles. En cas de récession par exemple, elle permet aux gens d'affronter individuellement leurs difficultés financières, en épargnant à l'Etat certaines interventions qui aggraveraient ses propres déséquilibres. Dès lors se pose la question de savoir jusqu'où l'économie non officielle ne correspond pas à un laissez-faire de l'Etat, si ce n'est pas délibéré, du moins bienvenu!

Que l'on soit partisan ou adversaire de l'économie non officielle, il faut bien admettre qu'elle correspond en grande partie à un comportement volontaire d'agents économiques qui maximisent leur utilité sous diverses contraintes. Il devient donc impératif de vouloir cerner le fonctionnement du secteur non officiel afin de l'incorporer dans l'étude de la performance globale de l'économie.

Au vu de ces considérations, ainsi qu'en raison de son ampleur présumée et du rôle très controversé qu'on essaie de lui attribuer (source ou amortisseur de la crise), il nous semble que l'économie non officielle mérite une analyse économique systématique, attentive et approfondie.

PREMIERE PARTIE

PRESENTATION DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

Hamlet : "Ne voyez vous rien là?"

La Reine : "Rien du tout et pourtant
je vois tout ce qui est"

De caractère introductif, cette première partie est composée de trois chapitres consacrés à la présentation générale de l'économie non officielle.

Le chapitre 1 présentera le but de notre thèse ainsi que la méthodologie appliquée; cela nous conduira à proposer le plan détaillé de notre recherche.

Le chapitre 2 exposera la problématique posée par l'économie non officielle pour permettre au lecteur de se familiariser avec le domaine. Il précisera le cadre historique dans lequel se sont développées jusqu'ici les recherches sur l'économie non officielle, ainsi que les principaux problèmes posés par l'existence de cette dernière.

Finalement, le chapitre 3 donnera un aperçu des définitions existantes de l'économie non officielle, avant de proposer notre propre définition qui servira à toute l'analyse consécutive. Cela nous permettra notamment de justifier l'utilisation du terme "non officiel" pour décrire le vaste domaine composé par les activités en dehors de la sphère des activités officielles.

CHAPITRE 1

BUT, METHODOLOGIE ET PLAN DE LA THESE

Le premier chapitre, consacré à la présentation des motivations de cette thèse ainsi qu'à l'optique dans laquelle nous aborderons les activités économiques non officielles, est divisé en trois sections.

Dans la première section, nous présenterons le but visé par la thèse. Cela nous permettra de poser les jalons de la problématique et de la réflexion qu'a suscité ce thème dans notre esprit au cours de plusieurs années de recherche.

Dans la deuxième section nous allons esquisser la méthode par laquelle nous chercherons à analyser les activités non officielles et qui nous permettra d'atteindre, au mieux, le but de notre thèse.

Finalement, la troisième section de ce chapitre sera consacrée à la présentation du plan de notre recherche.

1.1 BUT DE LA THESE

Face à l'intérêt toujours grandissant et très actuel que suscite l'économie non officielle auprès d'un public très vaste, ainsi que la diversité des facettes qu'elle présente, nous serons amenée à en faire la synthèse en mettant plus particulièrement l'accent, lorsque cela est possible, sur ses aspects relatifs au marché du travail. A une époque où de nombreux rapports signalent les multiples formes de participation à l'économie non officielle, tels par exemple le cumul d'emplois des salariés, la fraude fiscale des indépendants, les paradis fiscaux qui drainent les capitaux, ou encore les rémunérations hors taxes de certains cadres par des avantages en nature, quoi de plus légitime que de vouloir cerner la portée économique de ces phénomènes ?

Compte tenu du contexte économique dans lequel évolue l'économie non officielle dans les pays industrialisés à économie de marché, le but visé par cette thèse se veut triple.

Premièrement, il s'agit **d'étudier le contenu économique** (par opposition à juridique ou sociologique, par exemple) de l'économie non officielle dans les sociétés occidentales, ainsi que ses principales articulations. Pour cela, il est nécessaire de procéder en premier lieu à une délimitation du sujet, tâche qui sera accomplie au moyen d'une définition, ainsi que par la présentation des diverses composantes de l'économie non officielle. Par la suite, nous présenterons les différents aspects que peuvent revêtir les activités non officielles sur le marché du travail.

La deuxième tâche de notre thèse consistera à **mettre en place un outil de travail théorique** englobant les activités non officielles. Plus précisément, cela nous conduira à élaborer un modèle d'équilibre général incorporant ces activités. L'économie étant scindée en deux secteurs, l'un officiel et l'autre non officiel, il s'agira d'étudier formellement le partage de l'emploi total entre ces deux secteurs, ainsi que le taux de salaire qui règne dans chacun d'eux. Cela nous permettra en premier lieu de vérifier si les facteurs communément cités comme incitant les agents à participer à l'économie non officielle jouent bien le rôle qu'on leur attribue. Puis, de voir si les mesures suggérées traditionnellement pour éviter la propagation de l'économie

non officielle sont susceptibles d'avoir le succès escompté.

Le troisième et dernier but sera de mettre en évidence l'**impact des activités économiques non officielles sur le secteur économique officiel**, en faisant la distinction entre les effets macroéconomiques et microéconomiques. Nous présenterons ainsi les effets des activités non officielles non seulement sur l'économie dans son ensemble, mais également sur le comportement individuel des agents.

1.2 METHODOLOGIE

Notre étude portera uniquement sur les activités économiques non officielles telles qu'elles se présentent dans les pays industrialisés à économie de marché. Nous ne traiterons pas de l'économie non officielle dans le cadre des économies planifiées ou dans celui des pays en voie de développement. Quoique dans ces deux derniers types de pays l'économie non officielle soit fort présente, ses manifestations et les formes qu'elle revêt sont assez différentes. En ce qui concerne les économies planifiées, les politiques et les objectifs économiques sont reflétés dans le plan qui est très fréquemment incapable de les réaliser et de satisfaire aux besoins (souvent essentiels) de la majorité de la population. L'économie non officielle trouve ainsi son origine dans l'interdiction totale de prendre des initiatives privées pour palier aux déficiences du secteur officiel. Dans les pays en voie de développement, la présence d'un secteur non officiel relativement important permet de faire fonctionner une économie que l'Etat n'a souvent pas les moyens de diriger (de manière planifiée ou libérale par ailleurs).

L'économie non officielle est un domaine très vaste, vers lequel l'intérêt ne s'est porté que relativement récemment. Cela constitue une difficulté au niveau de l'analyse, mais également un défi pour chaque nouveau chercheur désireux d'apporter sa propre contribution, d'autant plus qu'il s'agit d'un domaine en mutation permanente. Etant donné que l'économie non officielle ne peut être abordée qu'en rapport avec la sphère économique officielle dans laquelle elle se situe, l'évolution de cette dernière façonne de toutes pièces la nature et le fonctionnement de l'économie non officielle. A titre d'exemple, notons que dans

les pays industrialisés occidentaux, il a fallu attendre la période actuelle de grand chômage pour que les études commencent à se focaliser sur les aspects de l'économie non officielle liés au marché du travail. C'est précisément la raison pour laquelle notre thèse a également adopté une approche orientée vers le "travail non officiel" qui constitue un domaine bien moins exploré que la fraude fiscale par exemple.

Le plus grand problème rencontré lors de l'étude de l'économie non officielle est issu de la nature même du sujet. Contrairement aux autres domaines de la recherche économique, il est très difficile voire impossible d'appréhender le sujet de manière directe. En effet, le but des activités non officielles étant de passer inaperçues, elles ne se prêtent pas facilement aux enquêtes et à l'analyse scientifiques. Nous devons par conséquent nous contenter, le plus souvent, d'approches indirectes qui tentent de cerner le domaine à l'aide d'indices laissés par l'économie non officielle sur le domaine officiel.

Ce problème explique pourquoi de nombreuses recherches restent partielles et essentiellement descriptives. Ainsi, chaque chercheur tente de mettre en exergue un aspect particulier des éléments constitutifs de l'économie non officielle; il présente à cet effet une définition ad hoc, et analyse par la suite les effets relatifs à sa propre discipline de spécialisation. Cependant, avec les années, les écrits se sont accumulés et il est devenu très intéressant de les rassembler afin de pouvoir obtenir une image plus globale des activités économiques non officielles. C'est précisément ce que nous nous proposons, entre autres, de réaliser dans le cadre d'un travail de synthèse qui portera sur les aspects économiques de l'économie non officielle. Tout en reconnaissant l'importance des autres facettes du sujet, nos références à ses aspects politiques, sociologiques, historiques ou autres serviront uniquement d'appui ou d'explications complémentaires à notre analyse économique. Les premiers travaux descriptifs ont été suivis par des tentatives de formalisation utilisant les informations précédemment recueillies; progressivement, malgré leurs difficultés inhérentes, les formalisations théoriques se sont multipliées et ont gagné en complexité.

Face à ces deux différentes approches possibles (descriptive et

théorique), dont chacune peut constituer l'objet d'une thèse en soi, nous avons décidé d'en adopter une troisième consistant à les combiner. Au prix du sacrifice de quelques détails, cela offre l'avantage de gagner en généralité et c'est à ce point que nous situons l'intérêt particulier et l'ambition de notre thèse. De plus, la combinaison des deux approches présente à nos yeux l'avantage d'aborder le problème de manière plus réaliste. La description des phénomènes créés par l'éclosion des activités non officielles est, pour sa part, très utile pour la formulation des hypothèses qui serviront par la suite à la formalisation du comportement des agents se livrant à de telles activités. La formalisation, au contraire, a l'avantage d'offrir le cadre d'un raisonnement rigoureux, quoique réductionniste, dont les résultats sont généralisables et applicables à un ensemble aussi large que possible d'agents et d'activités. Théorie et description ont également l'avantage de se compléter mutuellement là où l'une d'elles ne peut plus pénétrer.

1.3 PLAN

L'articulation de notre recherche, telle qu'elle ressort du but que nous nous sommes fixé et de la méthodologie choisie pour aborder le sujet, conduit à diviser notre thèse en quatre parties contenant au total douze chapitres.

La première partie sera consacrée à la présentation générale de l'économie non officielle; nous allons inclure, outre ce premier chapitre introductif, deux autres chapitres. Ainsi, nous établirons la problématique posée par l'économie non officielle, d'une part en présentant un aperçu historique de la recherche dans ce domaine et, d'autre part, en soulevant les principales questions posées par l'économie non officielle (chapitre 2). Puis, nous fournirons une définition de l'économie non officielle aussi économique et large que possible (chapitre 3). Cela permettra au lecteur de se faire une idée très générale des activités non officielles. Notre définition sera suivie de deux classifications des activités non officielles, l'une d'ordre microéconomique (par type d'activité) et l'autre d'ordre macroéconomique (par type de gain).

La deuxième partie de notre travail, de nature descriptive, contiendra également trois chapitres. Nous débuterons en effectuant un survol historique des activités non officielles (chapitre 4); ceci nous permettra de retracer, d'une part leur évolution dans le temps et, d'autre part, leur évolution en rapport avec le cadre institutionnel progressivement mis en place. Par la suite, nous présenterons les deux catégories de littérature descriptive, respectivement "générale" et "spécifique" (chapitre 5). La première, utilisant un langage économique relativement simple et vulgarisé, s'adresse à un large public essentiellement de non spécialistes. Quant à la seconde, la littérature spécifique, elle contient principalement les différentes approches envisageables pour aborder le sujet. Certaines de ces approches sont directes (par exemple les vérifications fiscales), mais la plupart restent indirectes (traces laissées par l'économie non officielle sur l'économie officielle). Elles permettent toutes de mesurer la taille de l'économie non officielle; toutefois, vu que pour ces différentes approches, les éléments faisant partie de l'économie non officielle n'ont pas le même poids et ne mesurent pas les mêmes choses, les chiffres attribués à l'économie non officielle par ces multiples études ne concordent généralement pas. Nous n'allons par conséquent pas nous attarder sur la présentation des estimations chiffrées de la taille de l'économie non officielle, car cela constituerait une thèse en soi... Nous allons terminer la deuxième partie en décrivant le fonctionnement du marché du travail (chapitre 6). Outre la segmentation de ce dernier favorisée par l'extension du travail non officiel, nous étudierons le cumul d'emplois qui est une formule très commune de travail non officiel. Nous présenterons finalement les rémunérations en nature qui sont une forme de rémunération non officielle fréquemment proposée pour des raisons fiscales, notamment aux cadres supérieurs des entreprises.

La troisième partie de notre thèse sera consacrée à l'analyse théorique de l'économie non officielle et se servira de l'outil mathématique. Nous établirons initialement les notions de base nécessaires à l'analyse théorique (chapitre 7), puis nous analyserons les modèles de base à partir desquels la formalisation a vu le jour (chapitre 8). Nous présenterons ensuite (chapitre 9) un modèle d'équilibre général à trois

agents que nous avons élaboré afin de mettre en évidence les interactions entre l'économie officielle et non officielle au niveau théorique. Nous concluons la deuxième partie en présentant (chapitre 10) le bilan de l'analyse théorique de l'économie non officielle. Suite à une évaluation critique des avantages et inconvénients de l'analyse théorique, nous apporterons quelques compléments socio-économiques permettant d'expliquer la participation des agents aux activités illégales d'une manière plus pertinente qu'à l'aide des seuls arguments économiques.

La quatrième partie de notre thèse s'efforcera de répondre à la problématique posée par notre titre. Il s'agira d'abord d'étudier les effets microéconomiques des activités non officielles (chapitre 11) puis les effets macroéconomiques (chapitre 12). Les effets microéconomiques portent sur le comportement des agents et tentent d'expliquer, d'une part comment se situe un agent face à l'économie officielle et non officielle et, d'autre part, comment son comportement est influencé par le climat socio-économiques, la taille et l'évolution de l'économie non officielle. Quant aux effets macroéconomiques, ils permettent de préciser les différents domaines sur lesquels les activités non officielles ont un impact, ainsi que leurs conséquences sur l'économie dans son ensemble.

CHAPITRE 2

PROBLEMATIQUE DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

Ce deuxième chapitre sera consacré à la présentation de la problématique soulevée par l'économie non officielle. Il s'agira de cerner la portée économique du sujet en présentant d'une manière relativement brève les questions les plus importantes qui se posent, ainsi que les différentes façons de les aborder. Afin d'atteindre cet objectif, ce chapitre sera divisé en deux sections.

La première section retracera l'historique de la recherche sur l'économie non officielle afin de permettre au lecteur de situer l'intérêt actuel qu'elle suscite, non seulement sur le plan académique mais également en pratique.

La deuxième section donnera un aperçu succinct des principaux problèmes soulevés par l'existence d'activités économiques non officielles. Nous aborderons ainsi la problématique liée à la définition de l'économie non officielle et à sa dimension, au marché du travail, à la qualité des statistiques macroéconomiques, aux finances publiques, ainsi qu'aux motifs incitant à la participation aux activités économiques non officielles.

2.1 HISTORIQUE DE LA RECHERCHE SUR L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

"Si je devais déclarer le travail d'une traductrice, cela me coûterait 5'000 FF et elle recevrait 3'500 FF net. Je préfère ne rien donner au fisc et la payer environ 4'200 FF" (de Grazia, 1980).

Ces propos d'un patron français viennent s'ajouter à une série interminable d'anecdotes vécues quotidiennement dans les différents milieux sociaux ou professionnels. La presse quant à elle le répète suffisamment, désireuse qu'elle est de conscientiser le public sur une réalité banalisée à tel point qu'on n'y pense même plus. C'est bien simple : "l'économie souterraine, nous y participons tous, activement ou passivement"².

En réalité, ils ne sont pas nombreux ceux qui peuvent prétendre n'avoir jamais obtenu des biens, des services, ou tout simplement de l'argent par une manière frôlant les frontières de l'illégalité, voire du crime (Henry, 1978). Les exemples ne manquent pas : déclarations fiscales incomplètes ou fausses, paiements de travaux à domicile sans facture, heures de travail supplémentaires non enregistrées, réparation de la voiture de son dentiste contre services rendus, repas familiaux inscrits dans les frais généraux de l'entreprise, etc. Ces exemples illustrant l'ingéniosité privée ne sont d'ailleurs qu'un petit échantillon des activités non officielles.

Toutes ces activités ont comme caractéristique commune le fait qu'elles minimisent les coûts de transaction en échappant à tout contrôle officiel ce qui accroît le gain pour les parties engagées. Le plus souvent elles ne lèsent que la collectivité dans son ensemble, mais personne individuellement de manière visible; c'est pourquoi elles ont tendance à passer inaperçues en se noyant dans l'indifférence générale.

Toutefois depuis une quinzaine d'années, on assiste à une prise de conscience du phénomène, coïncidant d'ailleurs avec une forte hausse du chômage. La crise, les niveaux "alarmants" atteints par les activités non officielles, ainsi que le grand nombre de personnes y étant impliquées, sont souvent évoqués pour justifier cet intérêt soudain. Celui-

ci s'est concrétisé par une rapide éclosion de la littérature portant sur le sujet, afin de définir formellement l'existence de l'économie non officielle, son évolution, ses liens avec l'économie officielle, ainsi que ses effets sur les principales articulations micro et macro-économiques de cette dernière.

Malgré l'intérêt actuel pour l'économie non officielle, les premières recherches économiques sur ce sujet datent de la fin des années 1960. Toutefois, "s'intéresser soudainement à un problème, n'implique nullement qu'il soit nouveau" (Tanzi, 1982). Ce qui est nouveau, c'est l'avènement de conditions économiques particulières durant ces dernières années, ce qui a eu le mérite de raviver l'intérêt pour cette "autre économie". On cherche ainsi à y trouver les causes ou les conséquences de la crise.

L'économie non officielle est en vérité un phénomène très ancien. D'une manière générale, depuis que des règles et des lois ont été établies pour délimiter et réglementer la vie sociale et économique, toutes les activités qui ne sont pas conformes à la loi auraient dû disparaître. Or, il appartient à la nature humaine de continuer la poursuite de certains objectifs, même quand ils sont contraires aux lois et aux conventions; c'est ainsi que naissent les activités appelées illégales ou non officielles, suivant l'optique dans laquelle on se place. Observant que la loi et l'infraction à la loi vont toujours de pair, nous devons en déduire que l'évolution de l'économie non officielle est très liée au cadre juridique auquel elle est soumise.

Aussi longtemps que les lois sont peu nombreuses, le spectre (mais pas forcément le nombre) des activités qui les transgressent l'est en général également. Dans le contexte économique cela est particulièrement clair, car ce n'est que depuis que la participation de l'Etat à la vie économique a pris de l'importance, entraînant un nombre croissant de régulations et conventions, que l'on a commencé à s'intéresser à l'économie non officielle. Ce n'est pas un hasard que les seules études antérieures aux années 1970 concernant les activités non officielles soient des études effectuées sur les périodes de guerre ou d'application de mesures prohibitives.

Donnons encore une raison supplémentaire justifiant la si longue

absence de recherches dans le domaine de l'économie non officielle. Cette raison se réfère à la manière d'observer et de mesurer les variables économiques, ainsi qu'au processus de prise de décision. Aussi longtemps que les décisions se basaient sur des règles générales motivées par le bon sens et l'intuition des dirigeants plutôt que sur la quantification des phénomènes, la présence du secteur non officiel n'influencait que peu la politique économique. D'autre part, le manque d'instruments d'analyse appropriés empêchait une mesure efficace et scientifique des phénomènes économiques officiels et non officiels.

Bien que l'idée de recenser des "grandeurs économiques" remonte aux 17^e et 18^e siècles (King et Young au Royaume-Uni et Quesnay en France), ce n'est que dans le cadre des Nations-Unies, à l'issue de la Deuxième guerre mondiale, qu'a été prise l'initiative de demander à tous les pays l'élaboration systématique de trois types de statistiques (bancaires, relatives à la balance des paiements et relatives au revenu national). Cela a été réalisé dans un souci de comparaison internationale et d'harmonisation des différentes politiques nationales. Le système standardisé des Nations-Unies est la réalisation d'un objectif international consistant à créer une Comptabilité nationale universellement admise. Un tel objectif est manifestement entravé par la présence et l'évolution de l'économie non officielle; cette dernière crée en effet des distorsions dans les statistiques et les comptes, les empêchant ainsi de donner une image de l'activité économique réelle et par conséquent comparable au niveau international.

A l'heure actuelle où le degré de sophistication des méthodes d'analyse théoriques et empiriques est très élevé, l'économie non officielle représente plus que jamais un défi pour les responsables de la politique conjoncturelle et du fisc, ainsi qu'évidemment pour les économistes. Ces derniers ne pouvant plus se permettre de laisser inexpliqué un phénomène si vaste, ils lui accordent actuellement de nombreux efforts théoriques et empiriques.

2.2 PRINCIPAUX PROBLEMES POSES PAR L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

Les activités économiques non officielles soulèvent un grand nombre de problèmes; dans cette section nous allons en présenter succinctement les six les plus importants (à notre avis), chaque thème étant repris plus en détail dans la suite de notre recherche.

2.2.1 DEFINITION

Il existe une très grande diversité au niveau de la définition et du contenu de l'économie non officielle; cela conduit à un nombre très vaste de définitions allant des plus étroites aux plus larges. Quoiqu'il nous semble très utile d'avoir une définition et une terminologie standardisées, il n'existe pas à notre connaissance d'étude conceptuelle à ce sujet. A défaut d'une définition unique, l'estimation de la taille de l'économie non officielle reste très variée. Ce problème est accentué du fait que plusieurs auteurs ne précisent même pas ce qu'ils entendent étudier. Dans de tels cas, c'est au lecteur de formuler lui-même une définition à l'aide du contenu du travail! L'étude de Dilnot and Morris (1981) est très représentative en la matière. Ces deux auteurs parlent de l'économie noire ("black economy") sans préciser ce qu'ils entendent par là. Cela les conduit à des remarques du type :

"This difference will also include elements such as avoidance and fringe benefits which although they contribute to erosion of the tax base are not part of the black economy in the common usage of the phrase".

ou encore :

"For example, about one third of additional income attributed to taxpayers relates to deductions (of which the U.S tax code provides a wide range) that do not survive detailed scrutiny, and much of this does not reflect the black economy as ordinarily meant".

Ces auteurs font allusion à "l'usage commun du terme" ou encore à "l'économie noire telle qu'on l'entend d'habitude", en oubliant toutefois qu'une telle acceptation générale n'existe pas. Il nous semble donc impératif, avant d'entamer une telle recherche, de circonscrire le

champ d'étude au moyen d'une définition. De surcroît, étant donné que le contenu économique de l'économie non officielle ne coïncide pas forcément avec son contenu juridique, et compte tenu des difficultés rencontrées lors d'une approche pragmatique, nous pensons qu'il sera fort utile de consacrer un chapitre à l'éclaircissement de ces problèmes.

Toutefois, une fois posée la définition de l'économie non officielle, une deuxième question surgit alors : où se situe la limite entre l'économie officielle et l'économie non officielle ? Cela pose un problème assez délicat sur le plan empirique. Comme le cadre juridique joue un rôle important dans la délimitation du sujet, les problèmes sont encore plus importants lors de recherches comparatives au niveau international. Prenons à titre d'illustration l'exemple suivant : lorsque dans un pays le contrat de travail n'est pas obligatoire (par exemple en Suisse), les emplois occupés par des personnes engagées sans contrat écrit feront partie des activités officielles (pour autant que les parties respectent leurs autres obligations officielles), alors que dans le cas où un tel contrat est obligatoire, le travail sans contrat sera forcément une activité non officielle.

C'est le troisième chapitre de notre recherche qui sera entièrement consacré à la formulation d'une définition précise de ce que nous appelons les activités économiques non officielles.

2.2.2 DIMENSION

Que les chercheurs soient favorables ou non à la présence d'activités économiques non officielles, ils justifient tous l'entrée en matière en fonction de leur ampleur croissante. Il semble alors que l'intérêt porté à ce sujet soit étroitement lié à son importance quantitative. Les chiffres mentionnés ne peuvent effectivement laisser indifférent, même le plus réservé des lecteurs. C'est d'ailleurs l'opinion publique, sensibilisée par les chiffres cités dans la presse, qui stimule fréquemment de nouvelles recherches. Au niveau académique, la seule recherche qui à notre connaissance tente de minimiser l'importance du sujet est l'étude de Dilnot and Morris (1981); selon ces auteurs, ce sont davantage les rapports mal documentés ou non fondés sur l'économie non officielle qui sont à craindre, plutôt que les véritables dimensions du

phénomène en termes de revenu national officiel.

Comme le précisent Pommerehne et Frey (1981), nous disposons d'estimations chiffrées issues de trois types de sources différentes :

- a) Celles qui sont basées sur la pure spéculation et qui sont dépourvues d'intérêt sur le plan scientifique.
- b) Celles qui sont issues de jugements par conjecture.
- c) Celles qui sont basées sur des méthodes bien définies.

Bien qu'à partir des deux premières catégories nous disposons d'estimations selon lesquelles l'économie non officielle peut s'élever jusqu'au tiers de l'économie officielle, seuls les chiffres issus de la troisième catégorie peuvent, dans le cadre d'une recherche scientifique, être effectivement retenus comme des approximations de l'économie non officielle. Cependant, même certaines méthodes de cette dernière catégorie sont fondées sur des hypothèses facilement criticables...

Dans la suite de notre étude, nous consacrerons la section (5.3) à la présentation de ces différentes méthodes d'estimation de l'ampleur des activités économiques non officielles.

2.2.3 MARCHE DU TRAVAIL

Bien qu'il existe de très nombreuses manières d'aborder les activités non officielles, jusqu'à récemment l'intérêt était limité à la fraude fiscale équivalant à des déclarations fiscales inexactes ou fausses. De surcroît, il s'agissait davantage d'étudier la fraude sur le capital et ses revenus, plutôt que sur les revenus du travail. La fraude était ainsi considérée par le public comme un privilège des personnes morales, ainsi que des quelques personnes physiques très aisées.

Cependant, à l'heure actuelle, les recherches se sont résolument orientées vers le marché du travail. En effet, la montée et la persistance du chômage allant de pair avec l'accroissement et la consolidation des acquis de la main-d'oeuvre sur le marché officiel, l'intérêt s'est tourné vers le contenu "travail" des activités non officielles. On s'aperçut que de plus en plus de personnes consacrent une partie de leur effort de travail aux activités non officielles, et ceci malgré que les progrès de la législation sur le plan social améliorent les

conditions de travail et la rémunération des travailleurs du marché officiel. La réponse à ce phénomène est que le marché officiel n'est pas en mesure d'absorber toute l'offre de travail, d'autant moins s'il faut respecter les obligations sociales imposées par la loi et les négociations collectives.

Le marché non officiel se développe donc parallèlement au marché officiel, de manière "anarchique" en comparaison avec ce dernier, drainant un nombre impressionnant de travailleurs, par ailleurs très hétérogènes. Nous y retrouvons par exemple des travailleurs indépendants qui sont entièrement ou partiellement inconnus du fisc, des salariés exerçant un ou plusieurs emplois secondaires dans lesquels ils ont un statut d'indépendant ou de salarié, des personnes officiellement sans emploi mais travaillant tout de même de manière régulière ou irrégulière sur le marché non officiel, des chômeurs ou des retraités qui complètent leurs revenus, des mères de famille travaillant à domicile ou effectuant des travaux d'employée de maison, des étudiants travaillant occasionnellement à côté de leurs études. A ces exemples, nous devons également rajouter un grand nombre de personnes sans permis de travail (immigrés clandestins pour la plupart).

En ne tenant pas compte des personnes qui sont impliquées professionnellement dans "l'industrie du crime", nous voyons qu'une bonne partie du travail non officiel effectue des activités légales et productives. Seules les modalités du travail sont illégales, ce qui permet à l'employeur et à l'employé de minimiser les coûts de transaction. Il est intéressant de noter que pour chaque franc payé à un travailleur de manière officielle, l'employeur doit ajouter en général environ 50 centimes qui correspondent à tous les coûts secondaires qu'il doit supporter en rapport avec ce salaire (cotisations sociales, assurances maladie et responsabilité civile, allocations familiales etc.).

Cette évolution du travail non officiel nous a incitée à entreprendre une analyse plus approfondie de ce dernier dans le cadre du chapitre 6. C'est ainsi que nous présenterons en premier lieu un impact potentiel de l'extension du travail non officiel sur le marché du travail global, à savoir une segmentation de ce dernier, le cumul d'emplois, ainsi que les rémunérations en nature.

2.2.4 QUALITE DES STATISTIQUES

Un autre ensemble de recherches tente de cerner les méfaits de l'économie non officielle sur la qualité des statistiques macroéconomiques.

"So much economic activity is excluded from the national income statistics that the macroeconomic judgements currently made by economists must of necessity be wrong" (Feige, 1979).

Notons à ce sujet que les statistiques et les comptes nationaux n'ont jamais prétendu être parfaitement exhaustifs ou de pouvoir englober tous les événements ayant lieu dans un pays. Leurs imperfections sont dues à la non faisabilité, sur le plan matériel, de l'enregistrement parfait de toutes les activités économiques ou autres, même lorsque les moyens à disposition des autorités compétentes sont aussi perfectionnés qu'actuellement.

Il est dès lors intéressant de connaître comment sont construits les différents indices statistiques, quel est leur contenu, comment ils sont adaptés à l'évolution économique et sociale et quelle est leur sensibilité à la fraude. Les données sur lesquelles les statistiques sont construites sont souvent critiquées parce qu'elles sont sensibles aux changements de la structure de l'économie (Reuter 1982) et au comportement humain (Feige 1984). Selon Feige, on a trop tendance à oublier que dans les sciences humaines il existe un effet appelé "observer-subject feedback" selon lequel le comportement humain est conditionné par la manière dont on l'observe.

Cela revient donc à dire qu'il est nécessaire d'examiner non seulement la façon de recueillir les données, mais également la qualité de ces dernières, celles-ci servant de base à l'élaboration des concepts et indices statistiques. Prenons l'exemple de l'indice des prix à la consommation qui est régulièrement revu, notamment pour rectifier les pondérations attribuées à certains biens ou services en fonction de l'évolution des habitudes et des préférences des consommateurs. Sa révision est nécessaire de temps à autre sinon les chiffres qui en découlent risquent d'être éloignés de la réalité. Dans ce cas précis, le taux d'inflation fourni par l'indice serait faux sans volonté expresse à cet effet.

Quoique de nombreux auteurs mentionnent le problème des distorsions introduites par l'économie non officielle dans la Comptabilité nationale et les statistiques macroéconomiques, il n'existe que peu d'études qui entrent effectivement dans les détails de la collecte des données; il en est de même pour la construction des concepts sur lesquels se basent la politique économique, ainsi que la connaissance du public de l'évolution de la marche de l'économie. D'ailleurs, la littérature n'est pas plus unanime à ce sujet. D'après certains, comme Feige (1984) et Gutmann (1979), les biais sont suffisamment importants pour enlever toute crédibilité aux chiffres. Selon d'autres, comme Kenadjian (1982) et Broesterhuizen (1985), des distorsions existent certainement, mais les méthodes de recoupement des informations sont telles que les inexactitudes sont maintenues à des niveaux relativement bas.

Il est néanmoins nécessaire de reconnaître qu'à l'heure actuelle où les techniques statistiques et économétriques sont tellement complexes et affinées, un malaise s'installe lorsque le pouvoir explicatif des théories et des modèles reste faible ou lorsque les résultats empiriques entrent en contradiction avec la théorie. Selon Feige nous avons tellement identifié la réalité avec les statistiques officielles que nous avons accepté le "moyen d'observation" comme étant la substance de l'activité économique. Au contraire, Carter (1984) recommande de rester prudents avant d'attribuer toute la responsabilité des problèmes des économies modernes aux activités non officielles.

Nous reprendrons plus en détail cet aspect de la justesse et de la fiabilité des statistiques (au vu de l'existence des activités non officielles) dans le cadre de la section 12.4.

2.2.5 FINANCES PUBLIQUES

Il est devenu très populaire d'attribuer à l'économie non officielle la responsabilité de l'ampleur des déficits des collectivités publiques. Cela offre un sujet de discussion accessible à un large public qui se sent par ailleurs directement concerné comme contribuable ou comme bénéficiaire des prestations étatiques.

Les études montrent que, dans tous les pays, les autorités fiscales luttent pour accroître les rentrées fiscales au moyen d'une plus

grande précision des déclarations, en dépit des moyens limités dont ils disposent surtout en période de coupures budgétaires. Face au grand nombre de contribuables et de déclarations fiscales qui en découlent, les services fiscaux doivent rechercher des méthodes toujours plus sophistiquées leur permettant d'accroître leur efficacité. S'il est difficile à l'heure actuelle de prôner de nouveaux impôts, on peut néanmoins chercher à récupérer une partie de ceux qui sont perdus dans l'économie non officielle.

Le but ultime des percepteurs, tel qu'il ressort des rapports publiés dans différents pays, est d'augmenter le nombre de citoyens qui remplissent volontairement leurs obligations fiscales. Pour cela le fisc doit résoudre un grand nombre de questions relatives notamment à la meilleure utilisation des ressources dont il dispose à cet effet. Quoique les questions techniques soient importantes (trouver dans chaque domaine et pour chaque type de revenus les moyens garantissant une plus grande véracité dans les déclarations fiscales, tout en veillant à n'occasionner que des nuisances minimales au fonctionnement de l'économie), il s'agit également d'améliorer le service à la clientèle et l'image publique du fisc. Les différentes études empiriques ont montré qu'un bon moyen pour assurer le respect volontaire des citoyens (sur lequel se base le fonctionnement d'un système démocratique) est de les convaincre du bien fondé de leur contribution.

Les grands déficits budgétaires auxquels sont confrontés à l'heure actuelle la majorité des pays occidentaux sont à la source de nombreuses recherches. On s'est notamment préoccupé des liens susceptibles d'exister entre la taille du secteur public et l'activité économique, et par conséquent la partie non officielle de cette dernière. La frontière entre l'économie officielle et non officielle semble avoir une incidence directe sur les revenus de l'Etat; la tentation devient alors grande de rechercher un lien systématique entre la taille du secteur public et celle de l'économie non officielle.

Nous pouvons ainsi constater que pour les adversaires de l'économie non officielle le lien de cause à effet s'est établi en défaveur de cette dernière qui est accusée de creuser le fossé entre les recettes et les dépenses de l'Etat. Cette situation a lieu non seulement de

manière directe, mais également indirecte. En ce qui concerne la répercussion directe, il s'agit des pertes de recettes dues à la fraude et des dépenses au profit de personnes qui n'y auraient pas droit. La répercussion indirecte se réfère aux dépenses nécessaires pour faire respecter les lois (recherche des personnes qui transgressent les lois, tribunaux, établissements pénitentiaires, etc.).

Au contraire, pour les partisans de l'économie non officielle la relation est inverse, car la participation à l'économie non officielle est considérée comme une réaction économique inévitable d'agents faisant face à des coûts de transaction toujours plus élevés du fait de l'interventionnisme croissant de l'Etat. Ces personnes mettent en évidence un effet indirect positif qu'on peut attribuer à l'économie non officielle qui est un gain en taxes directes et indirectes du fait d'une plus grande activité économique, ainsi que la possibilité de diminuer les dépenses en laissant aux agents le soin de subvenir à leurs besoins.

L'étude du lien entre les activités économiques non officielles et le budget de l'Etat, ainsi que celle de tous les problèmes fiscaux qui en découlent, seront reprises de manière plus détaillée dans la section 12.1.

2.2.6 MOTIFS DE PARTICIPATION

Le comportement des agents qui participent à l'économie non officielle, et plus précisément les incitations auxquelles ils sont soumis, relèvent du domaine microéconomique. Ces incitations sont essentiellement d'ordre économique et peuvent être divisées en trois catégories.

La première catégorie de motivations, évoquée par la majorité des auteurs se réfère à celles qui sont issues de la multiplication des obligations fiscales, sociales ou autres, qui incombent aux agents qui accomplissent des transactions au sein de l'économie officielle. A cela il faut ajouter la lenteur et la complexité des procédures administratives, ce qui alourdit substantiellement les coûts de transaction. Motivés alors par les coûts occasionnés par l'économie officielle, les différents agents économiques préfèrent réaliser leurs transactions de manière non officielle, dans des conditions où le marché fonctionne

librement, sans fixation de prix plafonds ou planchers. Cela permet la réalisation d'un nombre d'activités productives qui ne seraient, ni rentables, ni compétitives si les conditions du marché officiel devaient être respectées.

La deuxième catégorie de motivations anime les personnes qui desireraient travailler de manière plutôt irrégulière ou selon des modalités non marchandes. L'économie non officielle leur offre alors un emploi à des conditions plus souples que celles prévalant dans l'économie officielle. Sur le plan individuel, le bien-être est augmenté (en tout cas à court terme) car les travailleurs, dont la plupart visent un revenu complémentaire, réussissent à atteindre un certain objectif financier fixé en principe dans le cadre familial.

La troisième catégorie de motivations inclut des motivations typiquement malhonnêtes (ou plutôt davantage malhonnêtes que les premières si l'on désire les classer dans l'ordre de mésestime social). Elles conduisent à deux types de comportements. Premièrement, vouloir éviter une perte de prestations sociales basées sur l'incapacité de travail ou sur la faiblesse des ressources financières du bénéficiaire. Citons à titre d'exemple des personnes officiellement, mais pas réellement, invalides qui reçoivent une rente-invalidité, des retraités qui travaillent régulièrement, des chômeurs ou autres personnes qui reçoivent des subventions tout en travaillant sur le marché non officiel. Deuxièmement, vouloir tirer profit du crime proprement dit, par exemple le commerce de stupéfiants, la contrebande, l'extorsion de fonds, l'usure, les jeux illicites, c'est-à-dire des activités qui sont défendues par la loi.

Les motifs incitant certains agents économiques à effectuer des activités économiques non officielles seront discutés plus extensivement notamment dans le cadre des chapitres 10 et 11.

CHAPITRE 3

DEFINITIONS

A travers une approche conceptuelle, ce troisième chapitre nous permettra de dégager une définition très générale de l'économie non officielle. Il sera divisé en deux sections.

La première section s'attaquera à la définition proprement dite de l'économie non officielle et présentera les difficultés relatives à la délimitation du domaine en termes économiques. Elle mettra également en évidence les problèmes de compatibilité découlant de la grande variété de concepts utilisés habituellement dans la littérature. Ces concepts émanent aussi bien du domaine économique, que juridique, ou sociologique.

La deuxième section, consacrée à la taxinomie des activités non officielles, sera divisée en trois points. Dans les deux premiers seront présentées deux différentes classifications des activités non officielles, respectivement par type d'activité et par type de revenu; elles auront l'avantage de mettre en évidence les aspects microéconomiques et macroéconomiques de l'économie non officielle. Dans le troisième point, la confrontation de ces deux classifications fera apparaître les différences conceptuelles existant entre elles.

3.1 DEFINITION DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

Avant de présenter les différentes composantes de l'économie non officielle, nous allons tenter d'en formuler une définition générale. En parcourant la littérature, on constate que le problème majeur à résoudre provient de l'absence d'unité de matière. En effet, l'économie non officielle recouvre des activités qui n'ont à première vue que peu de caractéristiques communes. D'autre part, les limites entre les domaines officiel et non officiel sont souvent difficiles à établir, la frontière entre les deux secteurs étant mobile; celle-ci se modifie entre pays en fonction des systèmes législatifs en vigueur, ou dans le cas d'un seul pays, selon que l'on se trouve dans des périodes de dirigisme accru ou de relâchement en matière de politique économique et sociale.

Le traitement systématique de l'économie non officielle étant récent, une terminologie et une définition uniques font encore défaut. Le contenu de l'économie non officielle étant très large, il arrive souvent que les différentes études ne s'intéressent qu'à un seul de ses aspects et en extrapolent les autres. On constate alors que les fourchettes obtenues lors des diverses tentatives d'estimation sont suffisamment larges pour enlever aux chiffres les qualités importantes de fiabilité et comparabilité. Une définition, suivie d'une classification standard, servirait d'une manière décisive aux comparaisons aussi bien dans le temps que dans l'espace. Les omissions, les mauvaises classifications et les comparaisons de méthodes incomparables sont responsables de l'imbroglio auquel on doit souvent faire face.

Il incombe à chaque chercheur de préciser de quoi il traite, l'approche qu'il adopte et les critères qu'il utilise. Sinon ce n'est plus l'économie non officielle qui se trouve à la base du problème, mais la manière irresponsable dont elle est traitée et les malentendus auxquels elle mène.

Dans les pays industrialisés à économie de marché, l'économie non officielle a en principe les mêmes composantes, mais leur poids relatif étant très différent, l'aspect global dégagé n'est de loin pas identique. Alors que les Italiens sont réputés être les "spécialistes" de la petite entreprise pratiquant extensivement la fraude, les Scandinaves

(pour lesquels les impôts directs sont très lourds) retournent quant à eux au troc; pour leur part les Irlandais, qui d'habitude n'ont pas une réputation d'être des forcenés du travail (workaholics), cumulent souvent les emplois, notamment non officiels. Ailleurs comme en Allemagne, aux Etats-Unis ou en Suisse, l'immigration étant soumise à d'importants contrôles et restrictions, de nombreux immigrés clandestins travaillent dans certains secteurs où la demande subit de fortes fluctuations saisonnières (agriculture, construction, hôtellerie), tandis qu'au Japon de jeunes cadres forment des entreprises de consulting travaillant uniquement le samedi ou le dimanche... Autant de manifestations différentes d'une même réalité, car ne l'oublions pas, chaque type d'économie non officielle a une forme qui s'adapte à la structure de l'économie officielle à laquelle il correspond, ainsi qu'à ses besoins particuliers.

Comme nous l'avons vu dans ce qui précède, nous nous trouvons devant un sujet pluridisciplinaire. On retrouve par conséquent dans les définitions utilisées des caractéristiques propres à la discipline qui est à la base de la recherche concernée. Il se forme ainsi presque autant de définitions que d'études; cependant, du fait que les notions économiques, juridiques, fiscales, comptables et sociologiques se trouvent très imbriquées, il arrive souvent que les définitions se recoupent, ou pire, se ressemblent superficiellement.

Il se peut qu'une définition contienne des termes qui soient décisifs pour certaines approches et sans importance pour d'autres. Relevons à titre d'exemple qu'en France l'article 2 de la loi du 11 juillet 1972 précise que pour qu'une activité puisse être qualifiée de "travail noir", elle doit être exercée de manière régulière, le caractère occasionnel lui enlevant celui d'illégalité. Sur le plan purement économique, aucune différence ne peut être établie de cette manière, car le calcul économique sous-jacent reste le même, que l'activité soit régulière ou non!

Des multiples définitions rencontrées le long de notre recherche bibliographique, nous n'en retiendrons qu'un petit échantillon choisi parmi les plus représentatives des considérations présentées ci-dessus:

1. **L'économie non officielle** comprend toute une série d'activités qui se déroulent en marge des normes dominantes du travail, du salariat et de la protection sociale qui en découle (Grefe, 1982).

2. Nous considérons comme **travail noir** toute activité professionnelle, unique ou secondaire, exercée à titre lucratif en dehors des dispositions législatives et réglementaires, qu'elles soient fiscales ou sociales (Klatzmann, 1982).

3. **L'emploi clandestin** est défini comme une occupation unique ou secondaire, rémunérée et non fortuite qui est exercée sur les limites ou au-delà des limites de la loi ou des réglementations et des accords (de Grazia, 1980).

4. **L'économie non officielle** recouvre les activités qui, au terme du Système des Comptes Nationaux, devraient être comprises dans le PIB et qui en sont omises du fait qu'une ou plusieurs des parties en cause tentent de les dissimuler aux autorités, échappant ainsi au fisc et à la sécurité sociale (OCDE, 1982a).

5. On définit les **activités parallèles**, comme toutes celles qui ne sont pas conformes aux règles du jeu énoncées par les responsables de la politique institutionnelle (Amselle, 1981).

Rien que par ces quelques définitions, nous constatons la variété des approches et de la terminologie utilisées. On parle d'activités parallèles, de travail noir ou clandestin, d'économie non officielle, de fisc, de sécurité sociale, de règles institutionnelles, d'accords, de réglementations, et même de règles du jeu. Bien qu'elles aient l'ambition d'être générales, ces définitions ne délimitent que des sous-ensembles du domaine non officiel. Afin de rassembler toutes les caractéristiques ressortant des définitions ci-dessus, nous en proposons la suivante :

L'ECONOMIE NON OFFICIELLE REGROUPE L'ENSEMBLE DES ACTIVITES ET DES ECHANGES GENERATEURS DE POUVOIR D'ACHAT OU DE RICHESSE QUI NE SONT PAS RECENSES OFFICIELLEMENT ET FORMELLEMENT.

Cette définition a le mérite de mettre en évidence les caractéristiques suivantes:

A. Nous avons volontairement choisi de retenir dans notre définition le qualificatif de "non officiel" parmi les nombreux autres termes employés couramment. Cela présente l'avantage de concevoir l'économie non officielle comme "la partie des activités économiques qui doit être rajoutée aux activités officielles pour donner l'image de l'activité économique totale ou réelle" (Heertje, Allen and Cohen 1982). Au contraire, les qualificatifs de "souterrain", "clandestin", "noir", "irrégulier", "alternatif", etc., semblent plus appropriés pour qualifier certains sous-groupes du domaine non officiel, bien qu'ils aient un plus fort pouvoir évocateur, notamment auprès du public et des autorités politiques. De surcroît, certains des termes employés dégagent une forte connotation d'illégalité, ce qui n'est pas approprié pour qualifier toutes les activités non officielles.

B. En parlant "des activités et des échanges générateurs de pouvoir d'achat ou de richesse", nous avons l'avantage de pouvoir incorporer dans notre définition, à la fois le volet monétaire de l'économie non officielle (où les biens et services produits sont échangés moyennant paiement) et le volet non monétaire (où les biens et services produits reviennent directement à l'unité productive ou sont échangés sous forme de troc). L'aspect non monétaire permet, en élargissant le concept de revenu, de concevoir l'économie non officielle d'une manière davantage axée sur la consommation que ne le font les approches traditionnelles.

D'autre part, le terme de pouvoir d'achat est insuffisant et il doit être complété par celui de richesse; en effet, il existe des cas où une activité non officielle n'accroît pas directement le pouvoir d'achat d'un individu, mais augmente sa richesse (par exemple les travaux effectués durant le week-end pour agrandir sa villa).

C. Notre définition incorpore dans l'économie non officielle l'ensemble des transactions qui ne sont pas "recensées officiellement et formellement". Le terme "recensées" se réfère au recueil et à l'évaluation quantitative des activités, seul moyen pour pouvoir effectuer des comparaisons temporelles et spatiales sur les plans national et interna-

tional. Quant au terme "officiellement", il désigne l'autorité (ou les autorités) qui est compétente pour enregistrer une activité donnée. De surcroît, il ne suffit pas qu'une activité figure dans un agrégat quelconque; si sa prise en compte n'est pas "formelle", elle relève de l'économie non officielle. Cette dernière inclut alors non seulement des activités dont nous n'avons pas entièrement conscience car elles n'apparaissent dans aucun agrégat statistique, mais également celles dont l'image qui nous est présentée est inexacte, c'est-à-dire pas entièrement conforme à la réalité. Comme il n'est pas uniquement utile d'avoir un chiffre global des activités ou échanges qui se sont déroulés au cours d'une période, mais également de connaître leur provenance, leur spécificité et leur attribution précises, l'existence d'activités mal perçues peut créer un aussi grand problème que l'absence totale de perception.

Ce problème vient de la pluralité qui caractérise les activités non officielles; chacune de ces activités n'échappe pas forcément à tout recensement. Durant notre recherche, nous avons pu constater que parmi les différentes activités non officielles, certaines échappent au fisc ou à la Comptabilité nationale, tandis que d'autres échappent au service d'immigration ou encore au service des allocations sociales (familiales, d'études, de chômage ou autres). Certaines situations échappent à une seule autorité, d'autres à plusieurs à la fois; c'est pourquoi, la comparaison des estimations de la taille de l'économie non officielle est difficile à réaliser lorsque les renseignements permettant de l'appréhender sont issus de sources différentes.

D. Notre définition inclut aussi bien les activités non officielles exercées de manière régulière (par des immigrés clandestins, retraités par anticipation,...), que celles exercées de manière occasionnelle (par des femmes au foyer, retraités, étudiants...).

E. Notre définition incorpore à la fois les activités non officielles uniques et secondaires, c'est-à-dire les activités qui occupent la totalité du temps de travail disponible des agents engagés, et celles qui ne demandent qu'une partie de celui-ci car elles viennent par exemple s'ajouter à un emploi officiel.

F. Par notre définition nous tenons compte du fait que l'économie non officielle comprend à la fois des activités qui sont, en elles-mêmes, légales ou illégales. Selon un rapport de l'OCDE (1982a), la composante la plus importante des activités non officielles consiste d'activités tout à fait légales en tant que telles, mais dissimulées illégalement aux autorités pour éviter le paiement d'impôts ou autres charges analogues. Nous pourrions ajouter : "...pour éviter de perdre certaines prestations de l'Etat ou pour contourner des rigidités institutionnelles". Toutefois le caractère légal ou non des activités n'est pas un critère permettant d'exclure certaines activités du produit :

"Au terme du Système de Comptabilité nationale, le caractère légal d'une activité n'est pas un critère de son inclusion dans le PIB. Dans la mesure où l'on produit des biens et des services en réponse à une demande s'exprimant sur le marché, il convient d'inclure dans le PIB la valeur ajoutée à cette occasion, même si la production, la distribution ou la consommation des biens en cause constitue un délit" (OCDE, 1982a).

Ceci fait que la production de biens ou services illégaux, comme par exemple le trafic de drogue, devrait être incluse dans l'économie non officielle. Dans cette optique le terme "illégal" désigne les activités caractérisées comme criminelles par le code pénal.

G. Aussi bien les activités non officielles de grande envergure que de petite envergure sont incluses dans notre définition. Malgré le fait que la caractéristique de la petite taille des activités non officielles soit souvent avancée comme déterminante (l'argument est effectivement défendable a priori compte tenu du but de ces activités), on constate qu'il n'est plus suffisant. Il est vrai qu'il est plus facile de dissimuler des activités exercées par petits groupes et qui ne nécessitent ni une organisation complexe, ni du matériel lourd.

Toutefois, durant ces dernières années se sont développés "des réseaux entiers d'ateliers ou entreprises travaillant clandestinement dans un grand nombre de domaines" (de Grazia, 1980). La construction, la confection, la sous-traitance, l'agriculture, la restauration, sont autant de secteurs de taille considérable, réalisant des chiffres

d'affaires importants qui sont partiellement ou totalement non enregistrés. On ne retrouve donc pas les activités non officielles uniquement dans un nombre limité d'occupations appartenant exclusivement au secteur des services comme le pense un grand nombre de personnes. Les "services" non officiels sont en général plus difficiles à découvrir, mais on ne doit pas pour autant assimiler l'économie non officielle à une économie de services.

H. Notre définition de l'économie non officielle inclut aussi bien les activités qui sont volontairement dissimulées que celles qui sont involontairement omises des différents concepts de mesure de l'activité économique. Plus précisément, les activités qui sont volontairement dissimulées sont issues d'un comportement incontestable de résistance à l'Etat que nous avons mentionné plus haut. Au contraire, les activités involontairement omises le sont en principe pour des raisons techniques; elles reflètent les problèmes de recensement des activités économiques et du rassemblement exhaustif des données nécessaires à l'établissement des comptes nationaux. Une telle distinction rappelle qu'il est matériellement impossible de mesurer toutes les activités ayant lieu sur un territoire, ce qui implique que celles qui échappent au recensement relèvent par définition du domaine non officiel.

I. La dernière caractéristique de notre définition, mais non la moindre, est qu'elle nous permet d'envisager à la fois les aspects macroéconomiques et microéconomiques de l'économie non officielle. En effet, de même que pour les études portant sur l'économie officielle, nous pouvons examiner l'économie non officielle sous un angle macroéconomique et/ou microéconomique comme la littérature spécifique et théorique nous le suggère. Nous devons ainsi répondre à une importante question qui est de savoir si "économie non officielle" et "production non officielle" sont des synonymes. La littérature dévoile par ailleurs une large confusion à ce sujet.

L'approche macroéconomique découle d'une interprétation macroéconomique de la définition de l'économie non officielle qui correspond aux activités qui devraient être incluses dans le PIB alors qu'elles ne le sont pas. On ramène ainsi le problème à la définition du PIB; on

admet que "économie" est synonyme de "production", ce qui exige une création de valeur ajoutée et de revenu sur le plan macroéconomique. Dans l'optique macroéconomique adoptée par la Comptabilité nationale, on devrait par conséquent omettre toutes les activités qui sont incompatibles avec la définition de la production qu'adopte le système standardisé des Nations-Unies. Cela est le cas pour les activités illégales que ce système caractérise comme improductives, à savoir les transferts effectués au moyen de vols à main armée, les cambriolages, etc.

Un problème semblable existe pour les activités non marchandes créatrices de valeur ajoutée. Malgré qu'elles devraient être incluses dans les comptes, elles ne le sont pas pour des raisons techniques de recensement des données, ainsi qu'à cause des difficultés liées à leur évaluation monétaire. Toutefois notre définition de l'économie non officielle inclut tous les types d'activités précités, indépendamment de leur compatibilité avec la définition de la Comptabilité nationale.

Dans l'optique microéconomique, l'économie non officielle est appréhendée à travers le comportement d'un agent maximisant l'utilité de son revenu sous contrainte. L'économie non officielle comprend alors toutes les activités non officielles pour lesquelles un calcul économique sous-jacent à la décision d'un individu peut aisément être déπισté. On pourrait dès lors y inclure les "transferts improductifs" mentionnés ci-dessus. En effet, une telle approche étudie les décisions individuelles et pose les fondements du calcul économique des agents ayant le choix d'acquérir leur revenu, soit en participant à l'économie officielle, soit en participant à l'économie non officielle. Pour bien mettre en évidence la position irrégulière du secteur non officiel face aux autorités, dont découle l'incertitude du résultat, les méthodes d'analyse adoptées par la théorie économique du risque et de l'incertitude semblent les mieux adaptées. Cette approche tente de déterminer les choix auxquels les agents aboutissent en fonction des coûts et des bénéfices espérés des différentes alternatives qui leur sont offertes.

La distinction entre définitions microéconomique et macroéconomique dans l'étude des activités non officielles fait également appel à la différence entre le revenu personnel et le revenu global telle qu'elle apparaît chez Simons (1938). Pour ce dernier, le revenu person-

nel est la somme de la consommation et de l'accroissement net de la richesse d'un individu au cours d'une période. Dans une telle optique microéconomique, le revenu est un concept d'acquisition pur, dépourvu de connotations légales, morales ou éthiques, et se réfère ainsi au gain réalisé par l'individu. Il est alors moins ambigu que le concept macroéconomique de revenu global, car il n'exige pas de distinction entre production et prédation.

C'est ainsi qu'au niveau microéconomique, l'économie non officielle est examinée par le biais des décisions individuelles et par conséquent en termes de gains et de pertes pour l'individu qui s'y engage. La notion de pouvoir d'achat (vu comme un gain individuel) qui apparaît dans notre définition de l'économie non officielle se réfère donc également au revenu personnel par opposition à la notion de richesse qui s'applique aussi au revenu global.

Toutes les études du domaine non officiel peuvent être situées au niveau micro ou macroéconomique. Il nous semble que cette distinction soit la plus pertinente, les aspects micro et macroéconomiques se retrouvant partout, qu'il s'agisse d'études fiscales, relatives au marché du travail ou à la criminalité. Il sera par conséquent nécessaire de l'avoir constamment à l'esprit pour éviter des confusions.

Remarquons encore que la confusion qui découle du grand nombre de différentes définitions rencontrées dans la littérature vient essentiellement du fait que les éléments micro ou macroéconomiques, ainsi que ceux liés à la Comptabilité nationale ne sont pas clairement distingués. Ce fait rend non seulement plus difficiles les classifications, mais également très difficiles les estimations chiffrées.

3.2 CLASSIFICATIONS DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

Nous allons maintenant présenter deux classifications de l'économie non officielle qui, à notre avis, illustrent bien la distinction entre les interprétations microéconomique et macroéconomique de la définition de l'économie non officielle. La première classification est proposée par Contini (1983a) et regroupe les activités non officielles en trois grandes catégories par type d'activité, donc d'inspiration

microéconomique. La seconde classification, émanant de Macafee (1980) du "Central Statistical Office" à Londres, présente une interprétation macroéconomique des activités non officielles, à savoir par type de revenu.

3.2.1 CLASSIFICATION PAR TYPE D'ACTIVITE

Le tableau (3.1) est extrait de Contini (1983a) et nous donne une classification des activités non officielles en fonction des types d'activité. Ce tableau étant assez succinct, il nécessite des explications et des commentaires pour chacune des trois subdivisions de l'économie non officielle qu'il présente.

1. La première partie de l'économie non officielle correspondant au cadran (A) du tableau de Contini, inclut un ensemble d'activités légales qui ne sont en principe pas répertoriées dans les comptes nationaux. Alors que sur le plan macroéconomique, il est difficile de quantifier le revenu et la valeur ajoutée que ces activités contribuent à créer, personne ne conteste qu'au niveau microéconomique elles créent du revenu ou accroissent la richesse des ménages.

La production ménagère est essentiellement composée par les activités domestiques, auxquelles on ajoute le "do it yourself", l'économie "self service"; quant aux activités hors marché, elles comprennent le bénévolat et toute une série d'échanges traditionnels, tels les

TABEAU (3.1) :³ Activités non officielles par type d'activité

Activités légales non recensées	Activités illégales ou accomplies illégalement, violant les règles gouvernementales	Activités criminelles, nuisant à autrui
(A) Production ménagère et activités hors marché.	(B) Activités irrégulières (fraude fiscale, travail sans qualifications...) (C) Travail accompli par des étrangers clandestins.	(D) Trafic de drogue, jeux de hasard, corruption, recel, etc.

services de voisinage, l'entraide et l'économie communautaire. Les motivations derrière ces activités étant clairement d'ordre socio-économique, elles ont généralement été étudiées par la sociologie, probablement à cause du fait que pendant longtemps le poids relatif des motivations sociologiques était considéré comme prédominant. Ceci d'autant plus que le caractère récréatif de plusieurs d'entre elles ne permettait pas de les distinguer facilement du loisir.

Mais que se passe-t-il lorsque des motivations sociales telles que les désirs de convivialité, de flexibilité, de diversification des occupations, de liberté dans l'emploi du temps et d'établissement de contacts sociaux avec son entourage, perdent beaucoup de leur importance et cèdent leur place à des motivations purement économiques ? Les activités hors marché entrent alors dans notre champ d'étude, car elles répondent à la définition microéconomique de l'économie non officielle. Le but de la transaction consiste à augmenter son revenu en minimisant la charge fiscale ou accessoirement en contournant quelque régulation. On est ainsi en présence "d'échanges informels de biens et services sans que du revenu taxable ne soit généré, ou ne change de mains" (Clotfelter, 1979).

On pénètre ainsi dans le domaine de l'évasion fiscale. Les agents pratiquent l'évasion fiscale parce que le rendement net des occupations alternatives est devenu trop faible à cause de la progressivité de la taxation, de la hausse des charges sociales ou de la complexité croissante des règles institutionnelles. On constate dès lors un retour au troc, caractérisé par des échanges professionnels en nature et des rémunérations ou avantages en nature ("fringe benefits" ou "nonwage payments" dans la terminologie anglo-saxonne) très répandus dans certaines catégories socio-professionnelles. Le degré d'efficacité du troc est en principe moindre que celui atteint lors des échanges monétaires; il entraîne également une diminution de la spécialisation et de la division du travail. Certains déplorent une mauvaise allocation des ressources (lorsque par exemple un médecin passe du temps à rénover sa maison pour des raisons fiscales), ainsi qu'une distorsion dans l'allocation des ressources en faveur de certains types de consommation fiscalement favorables.

2. Le deuxième type d'activités ressortant du tableau (3.1) inclut des activités dont l'intention principale est de frauder le fisc et/ou de contourner quelque régulation, et qui deviennent de ce fait illégales. Nous y retrouvons notamment des activités qui sont, dans leur majorité, légales en soi, mais accomplies illégalement (OCDE, 1982a). En effet, ce n'est pas l'activité elle-même qui est défendue par la loi, mais plutôt les modalités de son exécution. Il est intéressant de noter que les activités qui ont pour objectif de frauder le fisc violent fréquemment également une réglementation institutionnelle et vice versa. Il est souvent délicat de déterminer jusqu'à où la fraude fiscale ou le contournement d'une régulation sont le motif ou la conséquence de certaines activités. Il serait pourtant utile de le savoir, afin que l'Etat puisse exercer des politiques économiques efficaces. Nous illustrerons ces problèmes en présentant une série d'exemples partagés en trois groupes. Le premier groupe comprend des activités dont l'objectif visible est de frauder le fisc⁴ :

- * Indépendants et salariés travaillant sans facture, évitant ainsi la TVA (l'ICHA en Suisse) et les cotisations sociales qu'ils devraient payer, soit pour leur propre travail, soit pour celui de leurs employés.
- * Indépendants qui ne déclarent pas une partie de leurs activités exercées en dehors des horaires normaux.
- * Salariés exerçant en dehors de leurs horaires officiels une activité pour leur propre compte.
- * Salariés à horaires flexibles, complétant leur horaire.

Dans le deuxième groupe nous retrouvons des activités qui violent manifestement une règle institutionnelle :

- * Salariés travaillant en dessous du salaire minimum.
- * Fonctionnaires qui cumulent des emplois lorsque cette pratique est formellement interdite.
- * Exercice d'une profession sans avoir les qualifications officiellement requises.
- * Salariés travaillant au-delà de la durée de travail autorisée.

Enfin, dans le troisième groupe sont incluses toute une série d'activités où la motivation de la personne ne peut pas être clairement déterminée à première vue :

- * Retraités exerçant une activité professionnelle régulière.
- * Chômeurs indemnisés exerçant une activité professionnelle régulière ou occasionnelle.
- * Salariés exerçant en dehors de leurs horaires normaux des professions artisanales au profit de particuliers sans être inscrits au registre du commerce.
- * Travail accompli par des étrangers clandestins (poste (C) de Con-tini).

Ce dernier exemple (travailleurs étrangers clandestins) montre bien que selon la législation en vigueur dans un pays, une activité violant une règle gouvernementale peut constituer ou non de la fraude fiscale. A Genève par exemple, le Contrôle de l'habitant informe toujours les autorités fiscales des personnes nouvellement domiciliées dans le canton, mais l'inverse n'est pas le cas. Etant donné que les étrangers sont imposés à la source, les employeurs sont tenus de verser les impôts prélevés sur leurs employés, ainsi que les cotisations sociales aux autorités compétentes. Les sanctions pour fraude fiscale sont d'ailleurs suffisamment élevées pour inciter les employeurs à s'acquitter de leurs devoirs face au fisc. Comme le fisc n'informe pas le Contrôle de l'habitant, il arrive par conséquent qu'un employeur embauche des clandestins, tout en versant les impôts à la source et les cotisations sociales dus par ceux-ci (sous la menace des sanctions). En d'autres termes, il est possible de travailler clandestinement (violation d'une règle gouvernementale) tout en s'acquittant de ses impôts (pas de fraude fiscale). Il est toutefois probable que dans d'autres pays, où les contrôles s'effectuent de manière différente, l'immigration clandestine soit une importante source de pertes de recettes pour l'Etat.

3. Le troisième cadran du tableau (3.1) contient des activités non officielles caractérisées comme criminelles ou nuisant à autrui; cette nuisance, qui peut être physique ou morale, a amené le législateur à interdire par la loi l'exercice de telles activités. Cela concerne la

production et la distribution de biens et services illégaux comme par exemple la drogue, certaines formes de prostitution, la contrebande, la corruption, l'extorsion, le chantage, les prêts à usure, etc.

Cela illustre bien notre remarque du début du chapitre montrant l'importance de la législation en ce qui concerne la délimitation du domaine non officiel et la classification de ces activités en différentes catégories. Ainsi, dans une majorité de pays occidentaux, certaines (ou toutes) formes de fraude fiscale sont considérées comme des crimes économiques et jugées par le code pénal. Les personnes condamnées pour fraude fiscale sont passibles de peines d'emprisonnement, ce qui fait d'ailleurs que de nombreux malfaiteurs notoires n'ont pas été appréhendés et condamnés pour leurs crimes, mais pour avoir fraudé le fisc.

3.2.2 CLASSIFICATION PAR TYPE DE REVENU

Cette deuxième classification, représentée dans le tableau (3.2) est due à Macafee (1980) et divise les activités non officielles en fonction de sept types différents de revenu.

Macafee fait un effort manifeste pour adapter sa classification aux exigences de l'approche macroéconomique de la Comptabilité nationale. Il appelle ainsi les activités non marchandes "économie domestique" en contournant habilement le problème d'évaluation qu'elles soulèvent et les excluant du domaine non officiel. De même, les activités criminelles (poste (G) de son tableau), incluses en principe dans ce qu'il appelle l'économie "cachée", sont par la suite exclues de celles-ci.

Il justifie sa démarche de la manière suivante :

"The difficulties of measurement, combined with the incongruity of relating an increase in crime with an increase of economic activity, suggest that the inclusion of crime within the national accounts definition of the hidden economy is problematical and that estimates of value added arising from crime await better data" (Macafee, 1980).

TABEAU (3.2) :⁵ Activités non officielles par type de revenu

Type de revenu ⁶	Eventuelle appartenance à l'économie cachée	Exemples (dont certains peuvent appartenir à plusieurs catégories)
(A) Travail sans rémunération, souvent pour éviter de payer d'autres pour le faire.	Non. Ceci se situe en dehors des limites de la production. On l'appelle économie domestique .	Travail domestique, "do it yourself", jardinage, travail volontaire d'entraide,...
(B) Travail rémunéré, totalement déclaré au fisc.	Non. Ceci est appelé économie formelle .	Salariés imposés à la source,...
(C) Jouissance d'avantages en nature aux frais de l'entreprise.	Oui.	Loger dans des hôtels de luxe lors de voyages professionnels, utilisation privée du téléphone de l'entreprise,...
(D) Rémunérations en nature de valeur supérieure à leur valeur déclarée	Oui. Du montant de la sous-évaluation.	Avantages en nature (=fringe benefits),...
(E) Déclarations fiscales incorrectes ou insuffisantes.	Oui.	Revenu non-déclaré du deuxième travail, revenu des indépendants sous-évalué ou dépenses surestimées, fraude fiscale des sociétés, opérations de troc,.
(F) Fraudes dans la production de biens et services dans l'économie formelle.	Oui.	Vols des employés au travail ainsi que vols à l'étalage, emploi de personnes non déclarées,...
(G) Revenus criminels ou immoraux non déclarés.	Oui, en principe.	Prostitution, trafic de drogue,...

3.2.3 CONFRONTATION DES DEUX CLASSIFICATIONS

Les deux classifications ci-dessus présentent chacune l'économie non officielle d'une manière assez différente. Nous serions par conséquent incités à penser que les définitions de l'économie non officielle sur lesquelles elles reposent respectivement sont également différentes. Il devient alors utile de les évoquer.

Pour Contini, "l'économie non enregistrée" se rapporte à "toutes les activités économiques qui ne sont pas déclarées ou qui ne sont pas mesurées par les techniques courantes de la Comptabilité nationale ou par d'autres indicateurs agrégés. Parfois, il est usuel d'inclure également les activités ménagères". Macafee pour sa part choisit le terme "économie cachée", qu'il définit comme "l'activité économique génératrice de revenus des facteurs qui ne peut pas être recensée et estimée à l'aide des sources statistiques traditionnelles qui sont généralement utilisées pour mesurer le PIB dans l'optique du revenu".

Comme nous le voyons en lisant ces définitions, les différences sont à peine perceptibles à première vue. Dans leurs définitions, les deux auteurs parlent respectivement de Comptabilité nationale et d'activités non enregistrées. Alors que pour Contini la classification se base en réalité sur une définition microéconomique, celle de Macafee se base sur une définition macroéconomique de l'économie non officielle.

Il est visible que Macafee respecte les exigences macroéconomiques de la définition de l'économie non officielle, ce qui l'amène à restreindre considérablement le domaine en procédant par élimination. Il exclut de son "économie cachée" le revenu non enregistré faute de données statistiques ou de possibilité d'évaluation (agriculteurs, activités ménagères,...). Il fait ainsi une autre distinction, soit entre l'économie cachée et l'économie domestique : cela l'amène à omettre le poste (A) de Contini. Tous les échanges de biens et services qui n'impliquent pas de paiement monétaire appartiennent à l'économie domestique, car ils se situent en dehors des limites de la production. Les activités criminelles, à savoir le poste (D) de Contini, sont également exclues de l'approche de Macafee. Ceci est dû non seulement au fait qu'elles sont incompatibles avec la définition généralement acceptée du

terme "production", mais également au manque de données fiables. Au fond, la classification par type de revenu de Macafee ne retient que les activités qui sont volontairement dissimulées des comptes, correspondant par conséquent à des objectifs visant à tromper le fisc, la sécurité sociale ou à contourner une régulation.

Le passage d'une classification microéconomique à une classification macroéconomique de l'économie non officielle restreint le champ théorique de l'analyse, mais permet d'être plus pragmatique au niveau empirique. L'approche d'inspiration macroéconomique de Macafee, consciente des difficultés pratiques d'évaluation chiffrée de l'économie non officielle (liées notamment à la qualité et la disponibilité des données) n'inclut que les agrégats pour lesquels l'évaluation est possible. Cette restriction a le mérite de créer un cadre d'évaluation global plus fiable, tandis que l'approche microéconomique de Contini permet, pour sa part, de meilleures analyses qualitatives.

DEUXIEME PARTIE

ASPECTS DESCRIPTIFS DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

Alkméon, originaire de Croton,
parla ainsi des choses invisibles :
"Les dieux connaissent clairement ce
qui concerne les mortels; à nous,
les humains, il est laissé de le dé-
duire à l'aide de signes"

La deuxième partie de notre thèse est consacrée à la présentation descriptive de l'économie non officielle qu'elle aborde sous trois angles différents dont chacun occupera un chapitre.

Ainsi, le chapitre 4 retracera l'évolution historique des activités non officielles sous un double volet : il s'agira d'abord de les situer en fonction du temps, puis en fonction de l'évolution du cadre institutionnel qui régleme notamment le travail dans les pays occidentaux.

Le chapitre 5 abordera les deux différentes approches de l'économie non officielle sur le plan descriptif par la présentation de la littérature générale et spécifique. Ces deux types d'approche sont très différents, ne serait-ce que par rapport au public auquel elles s'adressent et les connaissances économiques qu'exige leur compréhension. La littérature générale s'adresse aux personnes ayant des notions d'économie assez superficielles et s'arrête le plus souvent au niveau du journalisme économique. Par contre, la littérature spécifique est issue du milieu académique et aborde l'évaluation de l'économie non officielle de manière scientifique.

Le chapitre 6 présentera enfin les activités non officielles par le biais de leur présence sur le marché du travail. C'est ainsi que nous analyserons en détail les effets de l'extension des activités non officielles sur le marché du travail, avant d'appréhender les formes les plus courantes de travail non officiel.

CHAPITRE 4

EVOLUTION HISTORIQUE

L'économie non officielle est directement liée à l'organisation économique et sociale d'un ensemble d'individus et peut être décelée même à un stade d'organisation économique et sociale aussi élémentaire que celui de la tribu. A partir du moment où une structure est mise en place pour réglementer le comportement des individus, toute action en dehors de celle-ci relève du domaine non officiel. Dans une telle optique, considérant qu'une importante partie de l'économie non officielle est un sous-produit des lois et des réglementations, une double approche s'impose pour effectuer un survol historique. En conséquence, ce chapitre sera divisé en deux sections.

La première section retracera l'évolution historique de l'économie non officielle dans une optique temporelle. Nous allons ainsi voir que les activités non officielles remontent jusqu'à l'antiquité...

La deuxième section présentera l'économie non officielle dans une perspective institutionnelle. Le but sera de montrer qu'il existe une évolution parallèle entre l'économie non officielle et le cadre institutionnel en vigueur dans un pays. C'est d'ailleurs ce cadre qui façonne en grande partie l'allure et les manifestations de l'économie non officielle.

4.1 EVOLUTION HISTORIQUE EN FONCTION DU TEMPS

L'économie non officielle a existé de tout temps, mais étant donné que le rôle du souverain consistait uniquement à participer aux résultats de l'activité économique par le prélèvement d'un impôt (en espèces ou en nature), l'économie non officielle se confondait en général avec la fraude fiscale. Citons à titre d'exemple les cas de fraude fiscale à l'époque des Pharaons de l'Ancienne Egypte. Les seigneurs (propriétaires terriens) étaient tenus de déclarer leur récolte et de s'acquitter en nature de leurs devoirs face au Pharaon. Or il arrivait souvent qu'ils décident d'en dissimuler une partie afin d'alléger leur fardeau fiscal. La colère royale suscitée par une éventuelle découverte de tels actes était à la source de peines souvent très lourdes.

Cependant même à cette époque, la fraude fiscale n'est pas l'unique manifestation de l'économie non officielle. Des malversations ou des détournements de fonds publics à des fins privées ont été signalés par exemple par Aristote dans le cas de la Grèce antique. Au Moyen-Age également, un grand nombre de personnes de rang social élevé et de statut honorable ont participé à des activités non officielles en profitant de leurs positions officielles. Les mauvaises rémunérations de leurs emplois officiels, ainsi que l'information dont ils disposaient, les incitaient à de telles pratiques en rendant leurs actions profitables. C'est ainsi que par exemple dans le commerce du bois, les responsables évitaient de marquer les meilleurs arbres à abattre, et les gardaient pour les vendre à leur compte trompant de cette façon le seigneur-propriétaire (Henry, 1978). On note aussi de nombreuses activités non officielles se déroulant sous couvert de commerces légitimes. La corruption, la contrebande et le recel étaient largement pratiqués; ainsi, il était courant de devoir corrompre les agents chargés de la surveillance des Ports pour qu'ils ferment les yeux sur les pratiques de contrebande.

En France, entre le XVIIe et le XVIIIe siècle, les résistances, voire révoltes fiscales sont également nombreuses. Le désir à la fois de se libérer des charges fiscales et de contrôler les finances royales caractérise de nombreuses résistances acharnées contre les multiples impôts. La contrebande de biens frappés d'impôts indirects tels le sel,

le tabac et l'alcool, battent leur plein au XVIIIe siècle. Borne (1984) note par exemple que les paysans du vicomté de Turenne ont régulièrement fraudé l'administration des tabacs en poursuivant d'ailleurs cette "tradition" jusqu'en 1930. Cependant les mentalités évoluent et une fois l'Etat-fiscal accepté, le débat se déplace : ce sont les modalités de perception qui sont désormais critiquées...

"Ainsi ce n'est pas tant le poids réel de l'impôt qui provoque le soulèvement, mais le principe même de l'impôt; ce dernier est perçu comme un signe qui annonce la transformation par un Etat lointain d'un mode coutumier d'existence" (Borne, 1984).

Dans le courant du XXème siècle, les deux périodes où l'économie non officielle devint envahissante ont été celles de la Prohibition aux Etats-Unis et des guerres mondiales pour tous les pays qui y ont participé. Durant la Prohibition, l'intervention très stricte de l'Etat pour interdire la consommation d'alcool eut un effet pervers, lié à la fabrication et la vente illégale de boissons alcoolisées. Selon certaines études datant de l'époque, la dépense pour ces boissons fut à peu près la même que ce qu'elle aurait été en l'absence d'une telle mesure (Molefsky, 1982). La différence se situait dans les profits des commerçants qui se livraient à ce commerce illégal en produisant et en vendant des boissons alcoolisées.

Dans le cas de la Deuxième guerre mondiale, l'intervention de l'Etat dans l'économie fut massive, notamment en planifiant la production afin d'assurer la satisfaction des besoins de la guerre, ainsi qu'une distribution équitable au sein de la population des biens et services produits. Cela est à l'origine du développement de véritables réseaux parallèles non officiels de production et de distribution. Malgré la pénurie et le rationnement (coupons pour la nourriture et l'habillement, fixation des prix et des loyers), le fameux "marché noir" offrait presque tous les biens, y compris des biens de luxe. Bravant les lourdes peines dont étaient passibles les participants, le marché noir fonctionna clandestinement en établissant ses propres prix et termes de l'échange. Plus l'Etat augmentait son contrôle des prix officiels, plus les pratiques parallèles prenaient de l'ampleur. Même à l'intérieur des

camps de concentration en Allemagne et en Italie, "des économies très actives" fonctionnaient, utilisant généralement les cigarettes comme numéraire (R.A. Radford, dans Hirshleifer, 1980).

Mais même en dehors des guerres ou des périodes comme la Prohibition, ces constatations restent toujours valables. Plus les contrôles sont stricts, plus le rendement des activités non officielles augmente pour compenser le risque. Dans les économies de marché, lorsque l'Etat intervient en fixant le prix ou la quantité, des marchés parallèles apparaissent et cela est particulièrement visible dans des régimes tels celui du contrôle des changes, par exemple. Le marché noir des devises prospère dans tous les pays où le marché des changes n'est pas libre, c'est-à-dire où l'achat de devises est contingenté et soumis à autorisation. Les commissions prélevées sur les devises vendues par les intermédiaires du marché noir se montent alors souvent à un multiple de la valeur officielle de la monnaie...

4.2 EVOLUTION HISTORIQUE EN FONCTION DU CADRE INSTITUTIONNEL

L'étude de l'évolution historique des activités non officielles en fonction du temps (et notamment l'exemple du contrôle des changes) nous permet de voir que l'économie non officielle se définit en réalité en fonction du mode de participation de l'Etat dans l'économie. L'évolution de l'économie non officielle doit donc être analysée à l'intérieur du cadre institutionnel dans lequel elle se situe.

Dans les pays à économie de marché, un ensemble de normes de rang constitutionnel fixent le cadre de fonctionnement de l'économie dans un but d'intérêt général. Le but même du droit économique en tant que branche du droit public consiste à fournir l'organisation juridique permettant à l'économie d'atteindre un rendement optimum dans le cadre du régime économique choisi" (Junod, 1972). A l'état pur, le libéralisme ne saurait admettre l'intervention de l'Etat dans l'économie que pour garantir la liberté d'entreprise.

"Ce que l'Etat doit à chacun de ses membres c'est la destruction des obstacles qui les gêneraient dans leur industrie ou qui les troubleraient dans la jouissance des produits qui en sont la récompense" (Turqot, 1759).

Nous retrouvons également cette conception chez Bentham :

"Sur le terrain économique, liberté entière, aucune entrave ne doit arrêter l'initiative individuelle. Le système de la liberté est celui qui assurera le mieux le développement de l'industrie et du commerce et accroîtra le bien-être général. L'Etat n'a pas à intervenir pour régler les rapports des ouvriers et des patrons, les conditions d'apprentissage. C'est aux parties intéressées à s'arranger comme il leur convient" (Raffalovich, dans l'introduction à Bentham, 1888).

Or un tel état pur n'existe actuellement dans aucun pays, car il est généralement reconnu que l'Etat peut intervenir en limitant la liberté économique en vue de sauvegarder l'ordre public en général. Il est d'ailleurs également admis que l'intervention de l'Etat dans l'économie est justifiée lorsqu'il s'agit de maintenir ou de rétablir certains équilibres économiques fondamentaux, tels le plein emploi ou la stabilité des prix. La situation dans les pays industrialisés à économie de marché se caractérise par une intervention partielle de l'Etat dans l'économie; cette intervention découle notamment d'une volonté populaire exprimée régulièrement lors d'élections libres. L'ampleur et les formes de participation de l'Etat dans les différents domaines économiques sont très liées à la philosophie de l'Etat telle qu'elle est perçue par le ou les partis au pouvoir.

L'origine de l'interventionnisme moderne à des fins conjoncturelles remonte à la grande dépression des années 30 aux Etats-Unis et concrétise les principes énoncés par Keynes, exprimés par Th. Roosevelt dans le "New Deal". Il semblait alors nécessaire que l'Etat intervienne massivement afin de remettre en marche l'économie américaine entièrement paralysée. L'avènement de la Deuxième guerre mondiale généralisa à son tour, comme nous venons de le voir, la participation de l'Etat dans l'économie qui s'est prolongée durant la reconstruction. Malgré la libéralisation massive qui suivit (citons l'exemple du programme du Dr. Ehrhard, ministre de l'économie en Allemagne, qui en 1948 décida d'abolir le contrôle des prix, les coupons etc.), les domaines dans lesquels l'Etat maintint sa présence comme souverain ou partenaire restèrent très nombreux et la législation en la matière proliféra en conséquence.

Dans une optique économique, le rôle des lois serait de régler la vie économique de sorte à permettre à chacun de jouir des fruits de son activité en minimisant les coûts qu'il doit subir pour faire valoir ses droits. Etant donné que les lois ne sont pas décidées à l'unanimité mais plutôt selon une règle majoritaire, on constate rapidement que pour certains individus ou groupes les lois diminuent les espérances de profit, alors qu'elles les augmentent pour d'autres selon la conception de l'Etat-social. Plus les espérances de gain d'un individu qui respecte les lois deviennent petites, plus il est incité à les transgresser ou les contourner. En participant à l'économie non officielle, il témoigne de sa "résistance" à la loi. Mais jusqu'à quel point cela peut-il continuer ?

"A partir du moment où un nombre croissant d'individus viole la loi, le gain d'un tel acte diminue car il les oblige à faire face à des coûts de transaction toujours plus élevés et les amène à redéfinir les lois. On peut citer comme exemple le travail noir dont la généralisation fait perdre aux intéressés les quelques avantages qu'ils avaient au départ" (Grefte, 1982).

D'autre part :

"Lorsque la normalité intègre ainsi une part de fraude (fiscale) moyenne, celui qui se comporte de façon absolument honnête, et donc anormale, sera plus sévèrement traité que celui qui introduit dans son comportement la part de fraude considérée comme normale" (Beltrame, 1984).

De surcroît, l'absence de démocratie directe (droit d'initiative) favorise l'économie non officielle, car les citoyens votent sur des "paquets de lois" et non sur des lois individuelles. En ce qui concerne la fraude fiscale, la preuve qu'un nombre croissant d'individus trompe les autorités fiscales ne serait-elle pas un avertissement suffisant signalant à celles-ci une crise au sein de l'Etat-fiscal ? Cette crise devrait permettre la rediscussion de la structure et de l'efficacité du système. C'est ainsi que la "Proposition 13" concernant la limitation des impôts en Californie a été perçue comme une arme avec laquelle les citoyens ont combattu les taxes trop élevées sur la propriété, et ont

suggéré aux autorités d'être plus sensibles aux requêtes de l'électorat.

"A body of opinion should be fostered in the society at large to produce informed views and understanding of the need of an incentive-oriented system of taxation, beneficial to every member of society in the long run" (Vartiainen, 1981).

Lorsque les lois deviennent très complexes par la multiplication des normes et la prolifération de la jurisprudence, elles ne répondent par conséquent plus à cet objectif. Une législation jugée largement comme trop contraignante aurait un effet pervers, car elle inciterait à la délinquance économique par la diminution de ses coûts relatifs. En termes économiques, les décisions individuelles de transgresser les lois vont varier directement avec un changement d'un certain nombre de facteurs; les comportements individuels vont notamment dépendre des bénéfices espérés de la déviance, des coûts qu'implique le respect à la loi, des coûts attendus de la déviance et des bénéfices retirés par un comportement conforme à la loi (Brown et Mc Dougal, 1977), ainsi que de l'attitude personnelle face au risque.

Cela est très clair dans le cas de la fraude fiscale. Au fur et à mesure que les taux d'imposition augmentent, toutes autres choses égales par ailleurs, une tentative réussie de fraude fiscale rapporte des profits de plus en plus élevés; par conséquent, les ressources mises en oeuvre par les contribuables pour y parvenir augmentent, ce qui entraîne une mauvaise allocation des ressources. D'autre part, un cercle vicieux s'établit du fait que l'Etat devra également déployer plus de moyens pour appréhender les fraudeurs.

Il devient alors important de prendre conscience des interactions entre les lois et la résistance à ces dernières; dans le cadre de la fiscalité, le droit fiscal et la résistance aux impôts ont des influences mutuelles directes et indirectes. Outre les influences négatives dont il a été question ci-dessus, on en trouve une positive qui consiste à réviser les lois. L'évolution de ces dernières, ainsi que leur coordination, répondent à la nécessité de les adapter au contexte socio-économique dans lequel elles se situent, ce qui permet en même temps à l'Etat la poursuite d'objectifs pluridimensionnels.

Pendant longtemps ce sont des considérations éthiques et morales qui ont été à la source du dédain scientifique généralisé face à tout ce qui n'était pas conforme à la loi. La déviance était uniquement considérée comme un trait particulier qui marque la personnalité de certains individus et il n'a jamais été envisagé qu'elle puisse répondre à des incitations économiques. Les individus étaient classés comme "honnêtes" ou "malhonnêtes" par définition; le crime à temps partiel en tant qu'aspect de la vie quotidienne de personnes ordinaires occupant des emplois habituels, n'était pas envisageable (Henry, 1978).

Ce n'est que très récemment qu'un courant de pensée économique a commencé à traiter les activités illégales comme une autre occupation du temps d'un agent. Ceci nous permet de comprendre et admettre que les activités non officielles ne se déroulent pas toujours en marge de la société, mais au contraire au coeur de celle-ci. Depuis l'article pionnier de Becker (1968) traitant le crime au niveau microéconomique comme une occupation lucrative, le chemin pour une analyse théorique d'un grand ensemble d'activités en marge de la loi a été ouvert. Le terme "crime" est alors utilisé pour unifier la terminologie se rapportant à un si vaste spectre d'activités. La création de ce nouveau cadre d'analyse a été très propice à l'analyse théorique de l'économie non officielle.

CHAPITRE 5

APPROCHES DESCRIPTIVES DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

Le cinquième chapitre sera consacré à la présentation des différents types de littérature traitant de l'économie non officielle. Quoique nous ayons trois types de littérature, à savoir la littérature "générale", la littérature "spécifique" et la littérature "théorique", nous ne présenterons dans ce chapitre que les deux premières. En effet, cette deuxième partie de notre thèse étant consacrée aux aspects descriptifs de l'économie non officielle, elle ne rendra compte que de la partie descriptive de la littérature. La littérature théorique sera présentée dans le cadre de la troisième partie de notre recherche qui est consacrée à l'analyse théorique de l'économie non officielle. Ce chapitre sera par conséquent divisé en trois sections.

La première section fera la distinction entre les trois différents types de littérature mentionnés ci-dessus.

Puis, compte tenu des objectifs de ce travail, la deuxième section présentera succinctement la littérature générale; mis à part son caractère anecdotique et amusant découlant des exemples dont elle est accompagnée, elle permettra de situer grossièrement l'essentiel du débat existant autour de l'économie non officielle.

La troisième section décrira plus extensivement la littérature spécifique, en exposant brièvement et de manière critique les méthodes d'évaluation de l'économie non officielle. La taille du secteur non officiel étant souvent la source majeure d'inquiétude, les efforts de quantification occupent beaucoup de place dans la littérature spécifique.

5.1 LES DIFFERENTS TYPES DE LITTÉRATURE

Aussi bien au niveau national qu'international, la littérature sur les activités économiques non officielles a commencé à s'enrichir particulièrement depuis le début des années septante. Les écrits qui se sont limités à l'origine aux plans descriptif et empirique, s'étendent actuellement de plus en plus à des études théoriques. Ces dernières traitent souvent de problèmes précis du domaine non officiel, permettant ainsi d'en limiter plus précisément le champ d'étude. En effet, rappelons que l'économie non officielle est un domaine aussi large que l'économie officielle et qu'il devient donc nécessaire de le restreindre pour pouvoir l'étudier en profondeur. Malheureusement on observe alors parfois des simplifications erronées du type de celles qui assimilent, à tort, l'économie non officielle à la fraude fiscale ou au travail au noir.

Dans la littérature générale, nous incluons les articles et les livres qui abordent le sujet dans son ensemble et traitent l'économie non officielle en tant que phénomène. L'argumentation aboutit généralement à une prise de position concernant son influence sur l'économie officielle. Certains auteurs soutiennent les activités non officielles, tandis que d'autres sont opposés à leur existence, tout dépendant de leur opinion sur le rôle de l'Etat dans la vie économique. On constate alors que la limite du domaine positif est fréquemment franchie, les auteurs passant du subjectif au normatif. Cela est inévitable si l'on tient compte de l'affront que représentent les activités non officielles pour l'Etat, notamment face aux "règles du jeu" établies par ce dernier sur la base de certains critères d'utilité et de bien-être social; ceci d'autant plus que les personnes qui se prononcent sont non seulement des économistes, mais également souvent des sociologues, politologues, criminologues, voire même des psychologues !

Dans la littérature spécifique, nous allons inclure une littérature plus partielle qui en bonne partie concentre son attention sur les aspects quantitatifs de l'économie non officielle. Le plus grand nombre d'écrits se rapporte à l'évolution des activités non officielles, aux méthodes dont on peut disposer pour les mesurer, ainsi qu'aux problèmes conceptuels liés à la définition et la délimitation du domaine à

étudier. Ces recherches ont également une portée empirique visant à identifier les origines des activités non officielles; elles recherchent par conséquent les liens de sensibilité entre ces facteurs et l'évolution de l'économie non officielle dans le temps ou par pays.

Ces deux premières catégories de littérature, riches en observations, fournissent un grand nombre d'informations historiques, institutionnelles et qualitatives pour éclaircir les concepts; elles ne reposent cependant pas forcément sur une théorie formelle.

Par contre, la littérature théorique pose les fondements de l'analyse formelle des différents aspects de l'économie non officielle par l'élaboration d'un outil d'analyse micro ou macroéconomique. A l'origine elle examine des comportements individuels et passe ensuite au plan général. Plusieurs problèmes sont ainsi traités; ceux-ci sont relatifs à la fiscalité (touchant notamment à la fraude et à l'évasion fiscales), à l'offre et à la demande de travail, aux incitations à participer au secteur non officiel, à la sensibilité des agents aux modifications dans les incitations, à l'effort consenti par l'Etat pour les appréhender, aux effets sur la distribution du revenu, etc.

Avant d'analyser en détail chacun des différents types de littérature, nous pouvons encore faire les remarques suivantes :

1. Les trois types de littérature ont leurs mérites et leurs défauts, mais ils ont l'avantage de se compléter car ils abordent le phénomène de l'économie non officielle sous différents angles, en éclairant ainsi plusieurs de ses facettes.

2. Bien que cela ne soit pas toujours explicite, tout le débat autour de l'économie non officielle est un débat qui oppose l'équité à l'efficacité. La plupart des adversaires de l'économie non officielle réclamant des politiques pour la maîtriser basent leurs exigences sur des principes d'équité; par contre ses sympathisants argumentent presque toujours en termes d'efficacité.

3. Au niveau théorique, la littérature n'en est vraiment qu'à ses débuts. Les apports sont encore limités, mais ils ont le mérite de traiter le sujet à l'aide d'outils mathématiques, ce qui permet d'effectuer des études de statique comparative. Souvent les problèmes analytiques

sont très grands, mais ces recherches théoriques restent tout de même le moyen le plus sérieux pour fournir une solide base formelle permettant de définir les hypothèses nécessaires à la réalisation d'études empiriques fiables.

5.2 LA LITTÉRATURE GÉNÉRALE

Ce n'est que depuis le début des années 70 que l'on observe une forte augmentation du nombre d'articles et d'ouvrages portant sur l'économie non officielle. Jusqu'à très récemment, la majeure partie de la littérature était constituée d'articles paraissant dans la grande presse et dans différentes revues d'actualité économique, bancaire et financière. Cette littérature, dite "générale", s'adresse à un large public en faisant un effort assez prononcé de vulgarisation. D'autre part les auteurs, journalistes, économistes, ou gens de la pratique (comme par exemple des cadres de banque et de l'administration, agents du fisc, représentants des travailleurs, politiciens, etc.), utilisent souvent des titres à sensation tels que :

"Les milliards du système D", "Faut-il légaliser les travailleurs au noir ?", "Un plan d'action contre le travail clandestin", "Traquer ou blanchir le travail au noir?", "Au paradis des avantages en nature", "Plus de personnes à double profession que de chômeurs", "L'immigration clandestine, un problème de nos temps", "Les travailleurs du troisième type".

Ces quelques titres montrent déjà que l'unanimité est loin de régner autour de ce problème. Le contenu des articles a souvent un caractère anecdotique et on y trouve, d'une part des tours d'horizon du sujet avec ou sans prétention scientifique, basés sur des enquêtes auprès de personnes concernées, des sondages d'opinion publique, ou d'expériences de travail des auteurs et, d'autre part, des descriptions détaillées d'un aspect précis de l'économie non officielle d'intérêt particulier au moment de la parution de l'article.

Ces articles sont trop souvent accompagnés de chiffres purement subjectifs destinés à nourrir l'imagination et à légitimer la prise de position de l'auteur qui, elle-même, n'est pas forcément motivée par

des arguments économiques fondés. Certains auteurs omettent ainsi de préciser comment le résultat a été obtenu, leur but étant généralement de sensibiliser l'opinion et d'inciter l'Etat à intervenir. Mentionnons à titre d'exemple les chiffres souvent alarmants publiés par des organisations professionnelles qui ressentent le travail noir comme une atteinte au travail légal, surtout en période de crise.

Dans un tel contexte, les erreurs sont en général volontaires; or elles peuvent aussi être involontaires, auquel cas elles sont dues à des confusions dans la définition, à de mauvaises interprétations, au recours à des sources incomplètes ou erronées, voire à des généralisations et extrapolations hâtives.

"Ainsi la presse s'empare-t-elle parfois, faute de mieux, de ces chiffres fantaisistes, et contribue malgré elle à occulter plus encore un phénomène déjà fort mal connu" (Klatzmann, 1979).

Nous apprenons par exemple dans "Le Point"⁷ que : "Ils sont légions en France, les peintres, les maçons, les menuisiers, les jardiniers, les femmes de ménage, voire les plombiers du samedi ou du dimanche qui, sans se faire prendre, travaillent clandestinement." Et nous lisons par la suite dans le même article que le nombre des travailleurs clandestins estimé varie entre 800.000 et un million et demi. Et selon "L'Express"⁸ : "Du bricoleur au joueur de poker, de la ménagère au travailleur au noir, une armée de fantômes de l'économie draine des dizaines de milliards et fausse tous les comptes." Le plus grand nombre d'études se concentre dans les pays dont les citoyens, réputés pour leur esprit d'initiative, trouvent toujours les moyens de contourner tout règlement entravant l'initiative individuelle. Ainsi peut-on apprendre, toujours dans "L'Express"⁹, que 7 millions d'Italiens travaillent au noir. Face à la récession économique, ce véritable système d'économie parallèle, par le renforcement des petites entreprises, permet au système officiel de ne pas s'écrouler. Il représente, selon le Professeur Luigi Frey, spécialiste des problèmes sociaux, 20% du revenu national italien :

"Passant, grâce aux congés maladie, aux week-end et aux vacances, de l'officiel à l'occulte, un Italien sur cinq effectue un double travail. Le phénomène italien n'est plus marginal.

Il permet non seulement à l'Italie de maintenir sa compétitivité, mais aussi de supporter le chômage et les bas salaires. Un véritable cercle vicieux."

Et selon "The Economist"¹⁰, on peut se poser la question fondamentale suivante :

"Comment l'économie souterraine peut-elle coexister avec notre système économique qui est étroitement contrôlé et rigoureusement documenté, à une époque où même des entreprises de taille modeste ont des systèmes de paie informatisés, où les contrôles financiers deviennent plus détaillés et les agents du fisc contrôlent les affaires de plus près ?"

Comme nous le constatons, malgré leur caractère anecdotique, ces quelques exemples nous permettent de deviner la polémique et les divergences de principe sous-jacentes à la conception de l'économie non officielle. C'est précisément sur des questions de fond concernant les implications du secteur non-officiel que l'opinion se partage en partisans et opposants. Mis à part les aspects purement économiques que ce secteur soulève, d'autres d'ordre socio-politique donnent au débat une couleur inévitablement idéologique. On en arrive ainsi à discuter de questions d'organisation économique et sociale des sociétés modernes, et par conséquent du rôle et de la participation de l'Etat dans celles-ci.

D'une manière générale, les sympathisants de l'économie non officielle mettent l'accent sur les aspects bénéfiques d'une libéralisation partielle des citoyens vis à vis de l'Etat jugé comme "paternaliste"; les adversaires insistent par contre sur les côtés négatifs inhérents aux activités échappant au contrôle étatique et redoutent une perte progressive des acquis sociaux auxquels toute société aspire.

Les partisans de l'économie non officielle présentent celle-ci sous forme d'un secteur d'activité économique parallèle au secteur officiel; son apparition ne répond pas seulement à des besoins économiques précis, mais également à une mutation de notre société qui se tourne vers un nouveau mode de vie traduisant une conception différente de la notion de travail. La mentalité d'attachement du travailleur à l'entreprise jusqu'au jour de sa retraite cède de plus en plus la place à un désir d'autonomie où l'esprit d'initiative se concrétise dans des

occupations variées (à horaires plus ou moins flexibles, établis en principe par le travailleur lui-même).

Le fait de contourner les rigidités institutionnelles permet une plus grande souplesse dans les rapports entre employeur et employé, ainsi qu'avec la clientèle. Le retour à la formule archaïque du troc et des services mutuels n'a pas comme but principal d'accroître la productivité ou d'égaliser celle-ci à la récompense, mais plutôt un désir de convivialité dans les rapports de voisinage, bref des aspirations qui ne correspondent pas tout à fait à celles du secteur officiel.

L'organisation du travail dans le secteur non officiel est souvent orientée vers les services qui ne nécessitent pas de matériel lourd, ainsi que vers la production à domicile écoulée ensuite sur le marché. Cela permet, d'une part de compléter des revenus familiaux modestes, et d'autre part, de donner la possibilité de s'occuper partiellement ou occasionnellement à toute une catégorie de gens (retraités, femmes au foyer, étudiants, etc.).

"The underground economy in Italy, which I consider a masterpiece of my countrymen's ingenuity, a second Italian economic miracle which has saved the country from bankruptcy and an example for the other free countries to follow" (Martino, 1980).

Pour les adversaires du secteur non officiel, "le vernis écologique et convivial qui donne le look post soixante-huitard à toute une littérature, masque les véritables ressorts de l'économie souterraine" (Amselle 1981). L'existence et l'essor de ce secteur signalent un retour en arrière, vers une nouvelle société de type "paléocapitaliste". Cette formule est destinée tout particulièrement à servir les intérêts d'une restructuration capitaliste requise par la crise et le changement de conjoncture sur le plan international.

Cela conduira inévitablement, selon eux, à une segmentation profonde du marché du travail en deux catégories très différentes. Le secteur non officiel ne sera plus marginal mais officiellement toléré, car il permettra de raviver le secteur officiel en maintenant sa compétitivité par la minimisation des coûts relatifs du travail. Ainsi, le secteur officiel utilisera une technologie de pointe adaptée aux exigences

actuelles de la concurrence internationale et emploiera des gens qualifiés qui seront payés en conséquence et qui s'acquitteront de leurs devoirs face à l'Etat.

Dans le secteur dès lors "officiellement" non officiel et complémentaire au premier, les unités productives seront de petite taille et souvent de sous-traitance. La production, intense en travail mal payé et effectuée par des travailleurs qui s'auto-exploitent en travaillant bien au-delà des heures réglementaires. Des emplois sans aucune garantie sociale, où les mesures de sécurité sont largement insuffisantes, permettent par leur caractère souple de suivre les fluctuations de la demande. On évitera ainsi les grandes concentrations ouvrières qui sont à la source de conflits ou de luttes sociales.

"Prôner l'économie souterraine, c'est souhaiter étendre le Tiers-Monde jusqu'au coeur de l'Europe, et en quelque sorte, revenir au dix-neuvième siècle, époque héroïque du capitalisme" (Amselle, 1981).

Suite à ce survol de la littérature générale, nous pouvons relever que malgré son caractère peu approfondi, elle a l'avantage de faire, de manière vulgarisée, le tour complet de la problématique soulevée par l'économie non officielle en la rendant accessible à un large public. Tous les différents sujets traités succinctement par la littérature générale vont maintenant être repris de manière plus systématique et formelle dans les littératures spécifique et théorique.

5.3 LA LITTÉRATURE SPECIFIQUE

5.3.1 INTRODUCTION

La littérature spécifique est essentiellement composée des études dont le but est d'évaluer quantitativement l'économie non officielle; le qualificatif de "spécifique" que nous lui avons attribué nous permet de la distinguer clairement de la littérature "générale".

L'éclosion d'un grand nombre d'études créant de nouvelles approches de mesure ou appliquant des approches déjà existantes est naturellement due à l'intérêt croissant porté à l'économie non officielle. Une bonne partie de la littérature traite du cas des Etats-Unis, car de

nombreuses statistiques y sont disponibles. Toutefois, au fur et à mesure que l'intérêt pour le sujet se généralise, les études s'étendent sur toujours davantage de pays. En raison des différences dans les structures socio-économiques, ainsi que des formes variées que revêt la participation de l'Etat dans chacun des pays, les approches sont motivées par les intérêts particuliers que ces structures soulèvent, ce qui fait que l'éventail d'études va en s'élargissant.

L'intérêt des recherches sur l'économie non officielle tenant beaucoup à l'ampleur du phénomène, la preuve la plus irréfutable de son importance est fournie par le calcul de sa taille. Les efforts dans cette direction se heurtent inévitablement au fait que l'économie non officielle est une variable "non observée" (expression utilisée fréquemment par Frey, Pommerehne et Weck). La recherche se dirige alors vers la découverte et l'analyse des "déterminants" de l'économie non officielle, puis vers l'application empirique de ceux-ci à l'aide d'"indicateurs" ou de "traces" laissées par le secteur non officiel sur le secteur officiel. La spécification de liens systématiques entre les causes et les conséquences devient indispensable, et c'est à ce niveau que le manque d'une solide base théorique se fait le plus sentir.

Les approches quantitatives ont cependant le mérite d'approfondir certains concepts en les appliquant empiriquement à l'aide des données disponibles. C'est à ce niveau que ces approches parviennent à établir les liens entre les secteurs officiel et non officiel. Bien que les conclusions auxquelles ces études aboutissent ne fassent pas toujours l'unanimité, et que les chiffres qui en découlent soient très différents à l'intérieur même d'une approche, nous les passerons rapidement en revue; ceci d'autant plus que nous ne ferons pas une étude quantitative détaillée dans le cadre de cette thèse. Nous n'exposerons cependant que les approches présentant une estimation de la taille de l'économie non officielle qui sont fondées sur une méthodologie bien définie, par opposition aux estimations basées uniquement sur des hypothèses purement spéculatives (distinction effectuée par Pommerehne et Frey 1981).

Les approches à méthodologie bien définie sont qualifiées d'une manière générale de **directes** et **indirectes**, selon qu'elles attaquent le

problème "sur le champ" ou se contentent d'en découvrir les traces laissées sur le domaine officiel. Les approches directes se situent en principe au niveau microéconomique, alors que les approches indirectes se placent au niveau macroéconomique. Les études directes servent souvent de complément ou de preuve aux études indirectes.

5.3.2 LES APPROCHES DIRECTES

Les méthodes directes sont des études effectuées sur le terrain et qui permettent d'obtenir des informations sur les activités non officielles par une participation **volontaire** ou **involontaire** des personnes concernées.

Les informations volontaires sont obtenues par des sondages ou des interviews auprès d'échantillons bien choisis de personnes dans des entreprises appartenant à différentes branches et régions, ainsi qu'auprès des ménages, ou encore par des simulations.

Outre les études sur les budgets-temps, ainsi que sur les dépenses des ménages, un grand nombre d'études volontaires portent sur le marché du travail. Il s'agit d'études sur les caractéristiques de la main d'oeuvre qui participe à l'économie non officielle, le nombre d'heures travaillées, le cumul d'emplois, ainsi que l'emploi du temps des ménages. Ces études que l'on trouve surtout pour l'Italie et les Etats-Unis nous donnent d'intéressants résultats. Une étude a également été effectuée pour la Norvège par Isachsen, Klovland et Ström (1982); le tableau (5.1) en est issu.

TABLEAU (5.1) :¹¹ Taux de participation à l'économie non officielle durant les 12 derniers mois

	Isachsen, Ström	Verdens Gang
1. Ont travaillé au noir	20 %	16 %
2. Ont payé des travailleurs au noir	29 %	16 %
3. Ont travaillé et payé	9 %	6 %
4. Ont participé au marché noir (4 = 1 + 2 - 3)	40 %	26 %

Cette étude demandait aux participants à l'enquête de répondre par retour du courrier aux trois questions posées, tandis qu'une enquête similaire réalisée par le journal "Verdens Gang" était basée sur un sondage par contact personnel direct. Il ressort du tableau (5.1) que les gens admettent plus facilement avoir participé à des activités non officielles dans le cas où l'étude est "postale", car ils sentent que l'anonymat est ainsi mieux préservé. Isachsen, Klovland et Ström déplorent toutefois ne pas avoir de données sur le comportement des individus participant à l'enquête, afin de les comparer à leurs réponses. Ils parviennent à la conclusion que les différences entre les deux colonnes du tableau (5.1) sont la preuve la plus attendue des difficultés pratiques rencontrées lors de telles études directes portant sur un sujet aussi délicat.

Les informations involontaires sont obtenues, d'une part lors de vérifications fiscales (tax audits), d'investigations criminelles ou de recoupement de documents, et d'autre part par des études sur les vols au travail à l'intérieur des firmes ou à travers des études sur l'immigration clandestine, par exemple.

Dans le cas des Etats-Unis, une étude directe a été publiée par le "Internal Revenue Service" (1979a et b); elle consistait en une vérification systématique et détaillée d'un échantillon aléatoire de 50'000 déclarations fiscales. Suite à ce travail, des ajustements ont été opérés par des méthodes de pondération pour obtenir des chiffres représentatifs au niveau national. Les résultats obtenus ont été ajustés une deuxième fois par recoupement avec un dossier modèle (Exact Match File) contenant des informations précises sur 50'000 ménages. La valeur finale ainsi attribuée à l'économie non officielle représentait entre 5,9% et 7,9% du PNB légal pour l'année 1976.

Une étude de Simon et Witte (1982) basée sur des informations obtenues par le "Internal Revenue Service" et le "Bureau of Economic Analysis of the Department of Commerce", conclut que la hausse du revenu non déclaré s'est accélérée entre 1965 et 1969, puis stabilisée entre 1969 et 1973, avant de commencer à décliner entre 1973 et 1976, correspondant à 6% du revenu déclaré en 1974. Le tableau (5.2), issu de cette étude, nous indique que dans le cas des Etats-Unis où l'impôt à la

TABLEAU (5.2) :¹² Estimation de la part du revenu non déclaré dans le
revenu à déclarer en 1976, par type de revenu

Revenus de sources légalés	Revenus effectifs (en mia de \$)	Revenus figurant sur les déclarations	
		Total (en mia de \$)	En % du reve- nu effectif
Revenus des indépendants	93-99	60	60% à 64%
Revenus des salariés	902-908	881	97 à 98
Intérêts	54-58	49	84 à 90
Dividendes	27-30	25	84 à 92
Rentes et royalties	9-12	6	50 à 65
Total	1085 à 1107	1021	92 à 94

source est presque généralisé au niveau des salariés, les rémunérations des employés sont presque entièrement déclarées. Le plus fort pourcentage de fraude est dû aux activités indépendantes, ainsi qu'aux revenus des loyers et "royalties". Les auteurs font toutefois remarquer que si cette décomposition est valable en ce qui concerne la fraude fiscale, elle n'est plus suffisante lors de recherches extensives sur l'économie non officielle; dans un tel cas, même les salaires doivent être l'objet de soupçons, car il faudrait tenir compte de toutes les formes autres que monétaires pouvant être revêtues par ces derniers.

A ce stade, il semble qu'il faille dire que les résultats de telles études doivent être interprétés avec prudence et acceptés avec réserve; souvent ils ne sauraient être valablement utilisés pour chiffrer globalement l'économie non officielle. En effet, généraliser à partir des chiffres ainsi obtenus (en termes d'heures travaillées ou de valeur ajoutée par exemple), peut conduire à de graves erreurs pour plusieurs raisons. En premier lieu, les caractéristiques régionales (qui sont obtenues notamment dans le cas de l'Italie, des Etats-Unis et de la

France) ne peuvent pas être extrapolées au niveau national pour procurer ainsi des valeurs globales. Ensuite, généraliser à partir d'une branche économique, d'une catégorie professionnelle ou d'une région, équivaut à dire que toutes les branches, professions ou régions participent en moyenne au même degré à l'économie non officielle.

En ce qui concerne les vérifications fiscales, la prudence est également conseillée, car d'une part elles se limitent à l'impôt sur le revenu et d'autre part elles ne concernent pas les catégories de revenus exemptes d'impôts, ni les personnes qui devraient remplir une déclaration fiscale et qui ne le font pas. Dans le cas des Etats-Unis, le "General Accounting Office" a estimé que le 7% des personnes qui devraient remplir une déclaration fiscale, soit environ 5 millions de personnes, ne l'ont pas fait.

Mis à part les problèmes de représentativité des échantillons, la prudence est aussi indispensable lors des études volontaires en ce qui concerne l'objectivité et la véracité des réponses. Il est intéressant de remarquer à titre d'exemple que les gens admettent plus facilement avoir participé "passivement" à l'économie non officielle en achetant des biens et services, plutôt que "activement", en offrant leur travail.

Il faut cependant reconnaître que les approches directes, à défaut d'être totalement fiables quant à leur résultats, nous permettent tout de même, à travers les informations recueillies, de se faire une image du déroulement des activités non officielles. Elles sont par conséquent complémentaires aux approches indirectes du fait qu'elles sont souvent utilisées pour la spécification et l'illustration de certaines relations de comportement, ainsi que pour tester les hypothèses sur lesquelles les études indirectes sont basées.

5.3.3 LES APPROCHES INDIRECTES

Les approches indirectes mesurent l'économie non officielle par le biais des traces qu'elle laisse dans le domaine officiel. Nous pouvons distinguer six approches indirectes, à savoir les approches par les taux d'activité, la segmentation du marché du travail, la monnaie, le ralentissement de la productivité, la Comptabilité nationale, ainsi que

celle par la variable non observée.

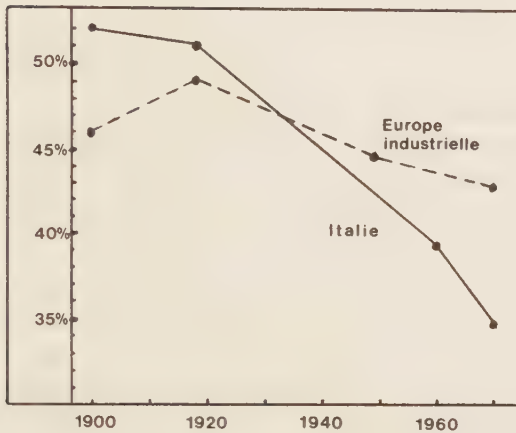
La faiblesse de la majorité de ces approches est de mesurer l'économie non officielle sans remonter aux facteurs qui sont à l'origine de ces activités. Les incitations à participer à l'économie non officielle étant nombreuses et influençant simultanément les décisions des agents économiques, cette omission constitue par conséquent une importante lacune. Seules deux études tentent de la combler. Il s'agit premièrement de l'une des variantes de l'approche monétaire due à Tanzi (1980b) qui tient compte de plusieurs facteurs explicatifs de l'économie non officielle en incorporant la taxation dans l'estimation de celle-ci. La deuxième étude correspondant à l'approche par la variable non observée regroupe un ensemble d'articles présentés par Frey, Pommerehne et Weck, qui procèdent à une analyse de sensibilité.

5.3.2.1 Approche par les taux d'activité

Cette approche a notamment été appliquée pour l'Italie par plusieurs auteurs dont Fuà (1977), Martino (1980), Contini (1981a et b), Gaetani d'Aragona (1981). Tous se basent sur la constatation que les taux d'activité ressortant des statistiques officielles sont anormalement bas, particulièrement si on les compare avec ceux obtenus par diverses recherches locales, par exemple. De plus, en les comparant avec des pays ayant une structure démographique équivalente, on observe non seulement qu'ils sont plus faibles, mais qu'ils ont une tendance plus marquée à la baisse, comme l'indique le graphique (5.1).

Bien que le prolongement de la durée des études et l'évolution du système de la sécurité sociale (en ce qui concerne la retraite) justifient des tendances à la baisse du taux de participation pour les jeunes et les plus âgés, la conclusion officielle est que le taux de participation en Italie est tout de même plus faible qu'ailleurs. Cependant, la hausse de la population totale associée à une baisse de la population active, ainsi que la diminution marquée de l'emploi dans l'agriculture qui n'a pas été absorbée par les autres secteurs, restent la source de plusieurs interrogations. En y ajoutant des niveaux de consommation et d'épargne des ménages très élevés malgré le chômage apparent, Fuà (1977) parvient à la réponse suivante :

GRAPHIQUE (5.1) :¹³ Pourcentage de population active, en Italie et en Europe industrialisée entre 1900 et 1970



"It is probable too that in many cases the decline in the participation rate is to a large extent only apparent, since, even after the transfer, the "second class" labour find ways of carrying out some marginal jobs."

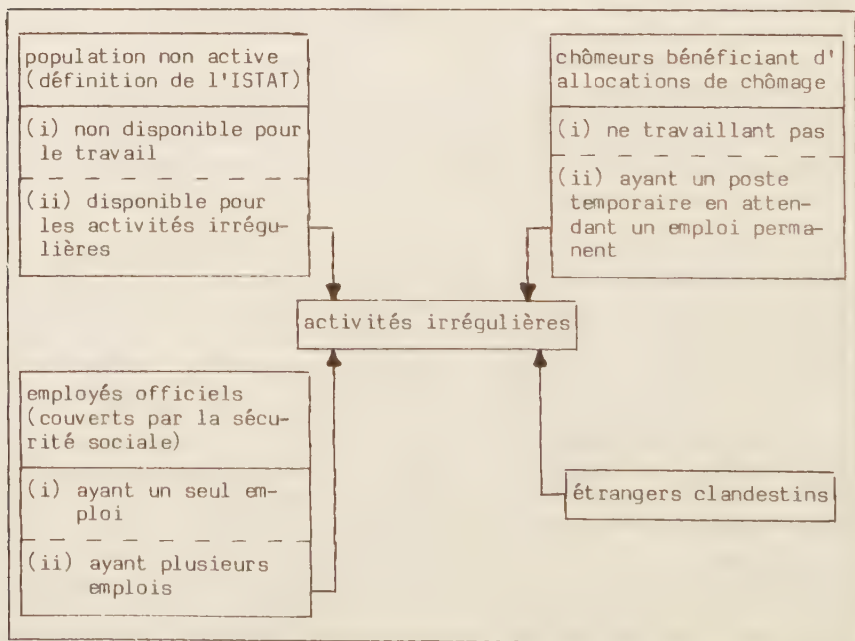
Ces propos font allusion à l'existence d'un marché du travail officiellement invisible en Italie; plusieurs études des auteurs cités ci-dessus offrent d'intéressantes informations sur l'évolution de la structure industrielle et celle du marché du travail qui l'accompagne.

La conclusion, largement partagée, est que l'évolution des rigidités introduites notamment par la législation italienne très avancée en matière de travail a provoqué une segmentation du marché du travail en deux parties. L'effort consenti par l'Italie pour rattrapper les autres pays d'Europe occidentale en matière de salaires, sans qu'il soit pleinement justifié par des gains de productivité, a contribué à la diminution marquée des profits des entreprises. Durant les années soixante,

un rétrécissement de l'éventail des salaires entre différentes catégories de main-d'oeuvre (hommes/femmes, ouvriers qualifiés/non qualifiés) a été acquis sous la pression des syndicats. Ceci a accentué les problèmes des entreprises, d'autant plus qu'un tel rapprochement des salaires ne correspondait pas à un accroissement analogue de la productivité.

On peut en déduire que le cumul d'emplois, l'absentéisme, le travail à domicile, l'opposition des unions de travailleurs au "mi-temps" et au travail temporaire, ne font que renforcer l'hypothèse que la recherche de flexibilité se réalise par une occupation non officielle d'une bonne partie de la main d'oeuvre. Selon Contini (1983a), les activités irrégulières (étant définies comme "tout travail ou service fourni hors du système de sécurité sociale") sont structurées selon la manière décrite par le tableau (5.3).

TABLEAU (5.3) :¹⁴ Catégories de travailleurs participant à l'économie non officielle



Un grand nombre d'emplois irréguliers sont dus au cumul d'emplois pratiqué par les fonctionnaires dont les horaires de travail ont été traditionnellement très faibles. Le tableau (5.4) corrobore cette affirmation et fournit d'intéressantes informations sur l'emploi du temps des fonctionnaires. Cet emploi du temps illustre bien les propos de Contini, appuyés également par l'exemple suivant : la poste officielle de Rome emploie 1500 facteurs pour la distribution du courrier. Parallèlement, une agence privée de distribution, dont l'efficacité et la fiabilité sont largement supérieures à celles de la poste officielle, emploie pour la même tâche 300 facteurs. L'élément intéressant liant les deux situations est que la majorité des employés de la poste privée sont des fonctionnaires de la poste officielle pratiquant du travail non officiel... Remarquons également que l'absentéisme à la poste officielle est proche de 50% (Martino, 1980).

Outre le grand nombre de fonctionnaires dont l'emploi du temps permet la détention d'un deuxième travail, un grand nombre d'autres personnes, par exemple des retraités ou des chômeurs officiels prati-

TABLEAU (5.4) :¹⁵ Activités "extra-professionnelles" des fonctionnaires italiens en 1980

	% du total
(1) Personnes ayant un second emploi	54
(2) Personnes s'absentant souvent de leur poste du fait qu'il y a peu de contrôles	45
(3) Personnes vendant des biens dans les ministères pendant les heures de travail	33
(4) Personnes qui prennent des vacances précoces ou tardives et donc plus longues profitant de l'absence de leurs supérieurs	30
(5) Personnes effectuant de petits travaux à l'extérieur pendant les heures de travail	27
(6) Personnes rarement présentes au travail du fait de l'absence de contrôles	19

quent le cumul d'emplois. Ces occupations qui leur rapportent parfois plus que leur travail officiel, leur retraite ou leur indemnité chômage, ne peuvent manifestement pas être déclarées par peur des sanctions. Cela est particulièrement commode lorsqu'il s'agit de travailleurs "d'appoint" pour un ménage; ceux-ci ne voient alors pas l'utilité de cotiser eux-mêmes, étant donné qu'il existe déjà dans le ménage une personne dont les contributions couvrent toute la famille.

5.3.3.2 Approche par la segmentation du marché du travail

Contini (1981a) est le premier à avoir fait un effort de formalisation dans le but de donner un aperçu de la segmentation du marché du travail en Italie. Pour cela, il propose un coefficient de segmentation du marché du travail basé sur la mobilité intersectorielle. En effet, la segmentation étant une variable difficilement quantifiable, elle doit être appréhendée de manière indirecte : plus la mobilité intersectorielle est faible, plus on peut dire que le marché du travail est segmenté. Son estimation est alors basée sur deux périodes qui se superposent, à savoir les périodes 1955-1971 et 1961-1975. Le résultat, commun aux deux périodes, est que la mobilité intersectorielle est une importante variable dans l'explication de la segmentation du marché du travail.

L'Italie est un pays où les acquis sociaux de la main-d'oeuvre officielle sont nombreux et fermement protégés par une législation très restrictive en matière de travail. La loi applicable à toutes les entreprises qui engagent plus de 15 employés ne prévoit par exemple de licenciement que si l'employeur peut prouver l'existence d'une "juste cause". Si on tient compte des charges directes (fiscales, sociales ou autres) supportées par l'employeur, qui totalisent plus du 50% du salaire versé (voir 60 à 70% selon Contini), cette loi transforme le travail en un facteur quasi-fixe et favorise le recours à des pratiques non officielles¹⁶.

Les exigences sont strictes, non seulement pour le licenciement de la main-d'oeuvre, mais également pour son recrutement : le "temps partiel" était inexistant en Italie jusqu'à très récemment, notamment à cause de l'opposition des syndicats. Le cumul d'emplois est formellement interdit pour certaines catégories de salariés (les fonctionnaires

par exemple); de même, une personne à la retraite, souvent précocement, n'a pas le droit de travailler. Les personnes cumulant les emplois ainsi que celles travaillant à temps partiel étant plus flexibles que les autres catégories de travailleurs, elles se sont tournées vers le marché non officiel pour contourner les interdictions.

Le tableau (5.5) nous renseigne sur le travail à domicile par branche et par région en Italie. On y trouve où "se cachent" les travailleurs à domicile. A partir du milieu des années soixante, les entreprises ont réagi à la hausse des coûts en faisant des économies sur le facteur de production travail; ils ont ainsi d'une part diminué l'emploi des femmes et des jeunes, et d'autre part décentralisé la production d'articles intensifs en travail qui ne sont pas fabriqués à la chaîne. Ce retour à l'artisanat, aux unités de production de petite

TABLEAU (5.5) :¹⁷ Travail à domicile dans le secteur manufacturier en Italie (1972-73)

Travailleurs à domicile	Produits	Régions
480'000	Bonneterie	Emilia, Veneto, Toscane, Marche, Puglia.
150'000	Textiles	Piémont, Toscane.
150'000	Chaussures	Veneto, Toscane.
155'000	Jouets	Liguria, Toscane.
100'000	Accessoires d'automobiles	Piémont, Lombardie.
90'000	Vêtements	Toscane, Emilia, Lombardie Puglia, Lazio.
80'000	Produits en cuir	Veneto, Toscane, Lazio, Lombardie.
68'000	Gants	Campania.
30'000	Produits de beauté	Sicile, Calabre.
40'000	Plastiques	Piémont, Lombardie, Toscane
25'000	Tuiles	Veneto, Ombrie, Abruzzes, Sicile.
20'000	Moteurs électriques	Lombardie.
15'000	Bicyclettes	Lombardie, Marche.
15'000	Verrerie	Toscane.
12'000	Meubles	Toscane.
170'000	Divers	Veneto, Lombardie, Lazio.
1'600'000	Total	

taille, à une utilisation extensive du travail à domicile, vise à retrouver la flexibilité du travail. Cette solution était la "revanche du marché" afin de répondre à la grande baisse des profits.

Le nombre de travailleurs à domicile reflété par le tableau (5.5) est, selon l'auteur, une sous-estimation du travail irrégulier dans l'industrie. Il témoigne du phénomène de décentralisation de la production industrielle en Italie, manifestation typique de la segmentation du marché du travail. Cette dernière n'est pas une situation jugée comme satisfaisante par tout le monde, car les aspects négatifs qu'elle engendre sont manifestes.

Les raisons de cette participation au marché du travail non officiel dépendent, non seulement de la demande de main-d'oeuvre, comme nous venons de le voir, mais également de l'offre de celle-ci. Il existe plusieurs explications à ce sujet pour l'Italie, qui sont fonction des préférences individuelles, de la structure et du fonctionnement de la famille. Face à la hausse du chômage (dans le secteur officiel) et aux difficultés rencontrées par certaines couches de la population pour trouver des emplois, de nombreux travailleurs (les défavorisés) préfèrent un travail non officiel irrégulier ou même partiel à l'inactivité. Le même phénomène est valable pour ceux qui sont involontairement sous-occupés; ils ont alors souvent recours à des emplois secondaires, non officiels, pour compléter leur horaire de travail et leur revenu. Les fonctionnaires en sont un exemple typique : leur horaire, continu (de 8 heures du matin à 14 heures) et traditionnellement plus court, leur permet facilement de travailler de manière non officielle en dehors de leurs heures officielles.

La segmentation du marché du travail est souvent considérée comme une planche de salut pour l'économie dans son ensemble. Cela est valable à court terme, où elle assure la compétitivité de l'industrie par les faibles coûts du travail et où elle constitue la source d'emplois pour la partie non officielle (appelée également "secondaire") de la main d'oeuvre. Cette solution est toutefois contestée à plus long terme, l'économie non officielle n'étant souvent pas en mesure de véhiculer le progrès technique. En effet, l'avènement des nouvelles technologies ne saura pas profiter de la main-d'oeuvre "irrégulière". Elle

consolide d'autre part le clivage entre les différentes catégories de la population; en d'autres termes, la partie de la population qui détient des emplois officiels est manifestement favorisée par rapport à l'ensemble des travailleurs secondaires auxquels les conquêtes sociales ne s'appliquent guère.

5.3.3.3 Approche monétaire

L'approche de l'économie non officielle à travers les traces qu'elle laisse sur la sphère monétaire est d'inspiration américaine. En réalité on peut distinguer trois variantes au sein de cette approche. Les trois se basent sur la constatation que les activités non officielles (dont le statut irrégulier exige de passer inaperçues) se doivent de laisser aussi peu de traces tangibles que possible. Pour y parvenir, la manière la plus sûre est d'assurer le règlement des transactions en espèces. Malgré le fait que durant ces dernières années les moyens de paiement ont enregistré de substantiels progrès (notamment grâce à l'utilisation des chèques, à l'introduction des cartes de crédit et aux règlements bancaires par téléphone ou télex), la demande de monnaie pour des motifs de transaction reste à des niveaux plutôt élevés.

Pour l'approche monétaire, il s'agit par conséquent de rechercher un lien entre ce phénomène et l'évolution des activités non officielles. Sa première variante est celle de Gutmann (1977) qui part de l'hypothèse que le rapport entre le numéraire et les dépôts à vue devant être une constante, son évolution peut permettre de déduire l'évolution de l'économie non officielle. Les résultats qu'il a obtenu indiquent que la taille du secteur non officiel est égale au 10% du PNB officiel. Ils ont été l'objet de critiques notamment au niveau des hypothèses sous-jacentes aux calculs qui ne sont soutenues par aucune théorie formelle.

Gutmann postule également que c'était durant les années 1937-41 que le rapport entre le numéraire et les dépôts à vue a été le rapport "normal", c'est-à-dire celui correspondant à une économie non officielle inexistante. Selon lui, ce rapport ne s'est modifié que suite à des changements au sein du secteur non officiel; ces modifications ont influencé la demande de monnaie vu que les transactions non officielles ne se règlent qu'en espèces. La vitesse de circulation de la monnaie

étant la même dans les deux secteurs, il l'utilise pour en déduire la taille de l'économie non officielle.

Ces hypothèses, qui sont manifestement très "ad hoc", ont été critiquées sur plusieurs plans. Certains le mettent en garde contre l'utilisation du rapport "numéraire/dépôts à vue" pour déduire la taille du secteur non officiel; par exemple, selon Garcia (1978), la hausse de ce rapport n'est pas due à une hausse du numéraire, mais plutôt à une baisse des dépôts à vue. Une autre critique également importante tient au rôle international très important joué par le dollar; dans ces conditions, il devient impossible d'associer le numéraire en circulation dans le monde entier avec l'activité intérieure des Etats-Unis.

La deuxième variante de l'approche monétaire est due à Feige (1979) qui fait l'hypothèse qu'en 1939, (date qu'il utilise comme référence), l'économie non officielle était inexistante. Il calcule alors l'économie non officielle à l'aide de l'équation quantitative de la monnaie ($MV=PT$), et suppose que le rapport entre PT et le PNB nominal est connu et constant. Ayant trouvé la valeur de ce rapport pour l'année de base, il peut, en calculant le volume de transactions annuel, déduire le PNB y correspondant et le comparer à celui qui ressort des comptes. Ceci lui permet de trouver que la taille de l'économie non officielle (qu'il assimile au "revenu non observé") pour les années 1976 et 1978 était respectivement de l'ordre de 13-21% et 25-33% du PNB officiel. Il est surprenant de voir qu'outre les chiffres très élevés qu'il obtient, le secteur non officiel ait presque doublé de taille en deux ans!

La troisième variante est une approche économétrique qui a été introduite par Tanzi (1980b) aux Etats-Unis et appliquée par Klovland (1980 et 1984) dans le cas de la Norvège et la Suède. Tanzi retourne aux facteurs qui sont à l'origine de l'économie non officielle, afin de pouvoir spécifier une fonction de demande de monnaie lui permettant d'observer les effets des variations des taxes sur la quantité demandée de monnaie. Ce premier rapprochement avec les causes de l'économie non officielle cherche à déterminer l'évolution de la masse monétaire en circulation selon différentes hypothèses quant au fardeau fiscal. Tanzi cherche alors à mesurer les revenus obtenus à l'aide d'une utilisation

excessive d'argent liquide (le terme "excessive" étant opposé à "normale") et qui n'ont pas été déclarés. L'équation qu'il spécifie ne permet pas de déterminer la partie de ce revenu échappant également aux comptes nationaux et précise qu'elle ne mesure pas des revenus provenant d'activités criminelles.

Les résultats de la régression de Tanzi sont particulièrement bons et indiquent que l'économie non officielle a augmenté depuis le milieu des années soixante; la tendance s'est accélérée durant les années 1970, l'amenant entre 4,5% et 6% du PNB en 1980. La seule période où elle était plus forte correspondait à celle de la Deuxième guerre mondiale. Tanzi avise ses lecteurs que ses estimations sont plutôt des approximations globales que des évaluations très précises, parce qu'elles sont très sensibles aux hypothèses et aux révisions des données, mais il se réjouit du fait que ses estimations sont du même ordre de grandeur que celles des approches directes du "Internal Revenue Service" (1979a et b), ainsi que celle de Simon et Witte (1982). Elles semblent par conséquent plus plausibles que celles de Feige (1979), selon lequel l'économie non officielle a diminué en termes relatifs pendant la Deuxième guerre mondiale et en termes absolus sur l'ensemble des années jusqu'en 1968.

Toutes ces trois variantes de l'approche monétaire sont critiquables, voire parfois irréalistes, à cause des très fortes hypothèses sur lesquelles elles se basent. Citons à titre d'exemple l'importance du choix de l'année de référence dans l'évolution de la taille du secteur non officiel. La modification de cette dernière d'une année seulement peut donner (comme au Royaume-Uni par exemple, selon O'Higgins, 1980) des résultats radicalement différents. D'autre part l'hypothèse sur la vitesse de circulation et la constance exigée du rapport entre le numéraire et les dépôts à vue sont des faiblesses importantes des différentes variantes de l'approche monétaire.

5.3.3.4 Approche par le ralentissement de la croissance de la productivité

L'explication du ralentissement de la croissance de la productivité a fait l'objet, notamment aux Etats-Unis, de nombreuses recherches. Selon Denison (1982), il y a plusieurs raisons à ce phénomène. La

hausse de l'inflation en général, des prix des matières énergétiques en particulier, l'accroissement des régulations, les taxes élevées et le changement d'attitude des travailleurs ont un impact significatif sur le développement de la productivité. D'autre part, plusieurs études arrivent à la conclusion que les réglementations sont significativement responsables du ralentissement de la croissance de la productivité.

Toutefois, une bonne partie de la variance de la productivité reste inexpliquée par ces modèles et constitue la motivation des recherches effectuées par Pommerehne et Schneider (1984). Se fixant comme but de vérifier si la croissance de l'économie non officielle a un impact sur celle de la productivité, ils sont parvenus à des résultats intéressants, quoique préliminaires. Ils démontrent l'existence d'une influence négative systématique exercée par les activités non officielles sur la productivité telle qu'elle ressort des statistiques officielles. Pour eux, cela est dû au fait que les individus, conscients de l'accroissement du fardeau fiscal et des contraintes qui leur sont imposées par les régulations étatiques, passent alors du secteur officiel au secteur non officiel. Ceci entraîne un affaiblissement des incitations à l'efficacité dans leur emploi officiel, attitude qui contribue négativement à la croissance de la productivité.

Pour Feige (1984) également, son hypothèse du revenu non observé émise déjà en 1979, pourrait expliquer une partie du résidu inexpliqué selon Denison. En effet, le comportement des travailleurs et des entreprises participant à l'économie non officielle serait responsable, en partie, du ralentissement de la productivité. En cherchant du travail dans l'économie non officielle et en partageant leur effort entre les deux secteurs, les travailleurs diminuent leur efficacité sur le marché officiel. Les entreprises, quant à elles, lorsqu'elles emploient des travailleurs de manière non officielle, donnent une fausse image de la relation input-output sur laquelle se fonde le calcul de leur productivité. Les régressions effectuées par Feige entre les variations du résidu de Denison et le niveau du secteur monétaire non observé entre 1953 et 1976 ont donné d'intéressants résultats. Le secteur monétaire non observé explique 28% des variations annuelles de ce résidu et 65%

de sa variation durant les années 1970 qui représentent pour Feige l'époque faste de l'économie non officielle.

Cette approche par le ralentissement de la croissance de la productivité n'en est qu'à ses débuts et reste un terrain de recherche particulièrement intéressant pour le futur.

5.3.3.5 Approche par la Comptabilité nationale

Cette approche est basée sur la divergence de la valeur du produit telle qu'elle ressort de l'optique du revenu et de celle de la dépense. L'idée sous-jacente est que l'on peut obtenir des renseignements sur l'économie non officielle à travers la Comptabilité nationale.

Sachant que le produit est mesuré "ex post", sa valeur obtenue par l'approche du revenu devrait coïncider avec sa valeur obtenue par l'approche de la dépense. Or les deux valeurs ne sont jamais identiques, l'approche du revenu donnant toujours des valeurs inférieures à celle de la dépense. Mis à part les facteurs aléatoires ou les décalages dans les recensements respectifs, le reste doit être considéré comme du revenu qui échappe aux autorités. La tendance de ce résidu initial ("initial residual difference" ou "discrepancy") est alors considérée comme indicateur de l'évolution de l'économie non officielle.

Etant donné que la manière de recueillir les informations sur le revenu et la dépense n'est pas identique dans tous les pays, la valeur de l'économie non officielle ainsi obtenue ne l'est pas non plus. Les informations sur le revenu étant recueillies pour une petite partie seulement sur la base des déclarations fiscales (environ 6%) et surtout d'une manière indépendante (comme le fait le Bureau d'Analyses Economiques du Département du Commerce aux Etats-Unis), le résultat est différent. En effet, la différence entre les optiques dépense et revenu est bien moindre que celle entre l'estimation indépendante du revenu et l'estimation de sa valeur fiscale. La taille de l'économie non officielle telle qu'elle ressort des comptes est dans ce cas inférieure à la réalité.

Illustrons maintenant ces propos avec les chiffres présentés par la Commission spéciale du Congrès des Etats-Unis au sujet de l'économie non officielle en 1979. M. Parker, directeur du "National Income and

Wealth Division" du Bureau d'Analyses Economiques a présenté à cet effet les méthodes utilisées pour calculer le produit, ainsi que quelques chiffres pour l'année 1976 : les estimations indépendantes obtenues selon les optiques du revenu et de la dépense, présentaient une différence (après tous les ajustements) de 6 milliards de dollars en faveur de l'optique de la dépense. Par contre, le revenu tel qu'il ressortait des comptes nationaux, dépassait de 65 milliards le revenu déclaré au "Internal Revenue Service". On pourrait donc en déduire que la taille de l'économie non officielle est bien plus grande que celle qui apparaît en termes de "divergences" dans les comptes nationaux. Cet exemple illustre bien que la manière de recenser le produit joue un très grand rôle dans l'évaluation de l'économie non officielle à travers les comptes nationaux. Si l'optique du revenu est basée sur les données fiscales, sa différence avec l'optique de la dépense sera supérieure à la différence obtenue en calculant indépendamment le produit pour les deux optiques.

De même, la difficulté de recueillir les données sur la dépense fait que parfois ces informations sont basées en partie sur les données fiscales. En plus, suivant que des ajustements sont effectués pour tenir compte des activités non officielles ou non, la valeur de l'économie non officielle obtenue par les comptes sera encore différente. Il apparaît donc clairement qu'un problème important au niveau de l'estimation de l'économie non officielle provient de l'absence de définition universellement adoptée.

5.3.3.6 Approche par la variable non observée

L'absence d'un lien entre causes et résultats dans la majorité des estimations de l'économie non officielle est très gênante, d'autant plus que non seulement le raisonnement logique, mais aussi les enquêtes et les observations suggèrent l'importance de ces liens. L'approche par la variable non observée due à Frey, Weck et Pommerehne essaie d'y remédier.

Cette approche est particulièrement intéressante, car ses auteurs, au lieu de se limiter à des tentatives d'estimations chiffrées de l'économie non officielle, commencent par cerner ses déterminants. Partant de l'hypothèse que l'économie non officielle réagit à l'impact

simultané d'un faisceau de facteurs, ils considèrent que les autres approches présentent une importante lacune à ce niveau. Seule la troisième variante de l'approche monétaire (Tanzi 1980b, ainsi que Klovland 1984) tient notamment compte de la taxation comme variable explicative lors de l'estimation de la demande de monnaie, cette dernière servant à évaluer l'économie non officielle.

Les auteurs précisent ainsi toute une série de facteurs qui poussent les individus aux activités non officielles. Ces facteurs sont généralement déterminés à l'aide de méthodes directes (Frey and Weck, 1983). En voici les principaux :

- * La charge constituée par les **impôts et réglementations**; le fardeau fiscal est donné par la somme des impôts directs, indirects et des cotisations sociales, tandis que le volume des réglementations est déterminé par le nombre de fonctionnaires par rapport à l'emploi total. Les auteurs font même une distinction entre le fardeau fiscal "objectif" (mentionné ci-dessus) et tel qu'il est ressenti subjectivement par les citoyens.

- * Les facteurs relatifs aux **conditions du marché du travail**, comme par exemple le temps officiel de travail, le taux de participation ou de chômage, ou encore le nombre de travailleurs immigrés.

- * Les **coûts encourus** par les personnes qui participent aux activités non officielles, qui dépendent de l'efficacité ou de la fréquence des contrôles, ainsi que la sévérité des peines.

- * La **"moralité fiscale"** qui est un facteur purement subjectif, mais néanmoins important. Ce déterminant, très difficile à capter en pratique, doit être appréhendé indirectement; les personnes concernées sont invitées à répondre à certaines questions et les réponses reçues sont ensuite adaptées au but de la recherche. On demande par exemple quelle image se font les gens des fraudeurs du fisc, comment ils ressentent le gouvernement, quelle est la confiance qu'ils ont en lui, etc. On voit tout de suite la difficulté d'établir un indice de moralité fiscale en fonction de tels critères, difficulté liée à la véracité des réponses, ainsi qu'à la pondération de chaque réponse. Les meilleures données à ce sujet concernent les Etats-Unis.

- * Le **revenu par tête** est également un facteur qui reflète l'incitation à participer à l'économie non officielle.

Quoique la manière d'aborder le problème ne repose pas sur de solides bases théoriques, les auteurs insistent sur le fait que cette approche ne présente pas plus de faiblesses que les différentes autres estimations quantitatives. De surcroît, les facteurs relatifs au comportement des agents ont toujours une place prépondérante dans l'application de la théorie économique. Leur connaissance est davantage nécessaire lors de la prise de mesures de politique économique.

Le classement des différents pays par ordre d'importance de l'économie non officielle dans chacun d'eux, va alors dépendre significativement du poids attribué à chacun des déterminants. Pour cela les auteurs utilisent une méthode permettant de résoudre des cas où le poids des coefficients n'est pas connu. Il s'agit de classer les déterminants par ordre présumé d'importance et de leur attribuer par la suite différentes combinaisons de poids. En admettant que les déterminants soient bien choisis et que les poids attribués soient raisonnables (Weck and Frey, 1985), on peut obtenir l'évolution de la taille du secteur non officiel d'un pays dans le temps; une telle étude avait d'ailleurs été effectuée dans le cas de la République Fédérale d'Allemagne (Frey, Weck and Pommerehne, 1982) pour les années 1960 et 1978.

Parallèlement une analyse combinée, donc temporelle et spatiale, a été effectuée dans le cadre de 17 pays de l'OCDE entre 1960 et 1978 (Weck and Frey, 1982). Une telle comparaison internationale utilise la même méthode que précédemment en considérant que l'économie non officielle est une variable "non observée" réagissant non seulement à plusieurs stimuli, mais laissant également ses traces dans le domaine officiel à travers différentes autres variables appelées indicateurs. Ces indicateurs sont sensés refléter l'évolution de l'économie non officielle. A l'aide d'une méthode statistique (variante de l'analyse factorielle) et d'un programme économétrique (LISREL)¹⁸, ils obtiennent une classification des 17 pays en question par ordre d'importance de l'économie non officielle.

Les résultats de cette étude apparaissent dans les tableaux (5.6) et (5.7). Ceux-ci indiquent la taille relative de l'économie non officielle dans les pays analysés; alors que le premier tableau donne la taille en termes ordinaux à l'aide d'une standardisation des variables

TABLEAU (5.6) :¹⁹ Valeurs relatives de l'économie non officielle dans
17 pays de l'OCDE en 1978 (Estimations effectuées à
l'aide de la méthode LISREL)

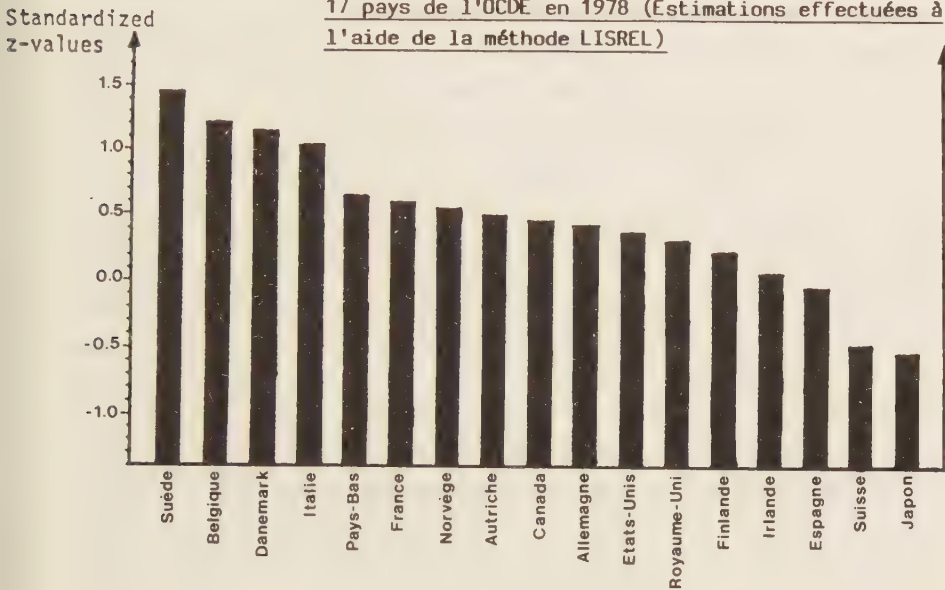


TABLEAU (5.7) :²⁰ Grandeur de l'économie non officielle en pourcents du
PNB officiel dans 17 pays de l'OCDE en 1960 et 1978

	1960	1978
Suède (pays de base)	5.4	13.2
Belgique	4.7	12.1
Danemark	3.7	11.8
Italie	4.4	11.4
Pays-Bas	5.6	9.6
France	5.0	9.4
Norvège (pays de base)	4.4	9.2
Autriche	4.6	8.9
Canada	5.1	8.7
Rép. féd. d'Allemagne	3.7	8.6
Etats-Unis	6.4	8.3
Royaume-Uni	4.6	8.0
Finlande	3.1	7.6
Irlande	1.7	7.2
Espagne	2.6	6.5
Suisse	1.1	4.3
Japon	2.0	4.1

du modèle, le second présente les résultats en termes cardinaux à savoir en fonction du PNB officiel.

Les chiffres du tableau (5.7) sont obtenus d'une part en fixant deux pays de base, et d'autre part en utilisant les "distances" relatives entre pays présentées dans le tableau (5.6). Ce sont les valeurs de l'économie non officielle trouvées par Klovland (1980) pour la Suède et la Norvège qui permettent à Weck et Frey (1982) de prendre ces deux pays comme pays de base, par rapport auxquels sera calculée la valeur de l'économie non officielle des autres pays. Cependant, notons que le passage d'une classification ordinale à une classification cardinale est inévitablement sensible à la qualité des valeurs retenues pour les pays de référence.

Après avoir fait le tour de la littérature spécifique existante, nous nous arrêterons encore un moment sur l'étude de Weck et Frey (1985) portant sur la Suisse. Ces auteurs ont appliqué au cas de la Suisse la majorité des méthodes d'estimation existantes issues des différentes approches, aussi bien directes qu'indirectes, présentées ci-dessus. Ils estiment que toutes les approches sont intéressantes, car elles révèlent chacune un aspect différent des activités non officielles; aucune des approches ne paraît être réellement meilleure que les autres.

Toutefois, ils expliquent que toutes les approches ne sont pas automatiquement applicables et pertinentes dans le cas de la Suisse, pour des raisons liées à l'établissement des indicateurs permettant de saisir l'évolution de l'économie non officielle. Par exemple, l'approche directe par les vérifications fiscales qui est souvent utilisée avec succès aux Etats-Unis n'est pas possible en Suisse; en effet, aux Etats-Unis l'échantillon choisi est aléatoire, tandis qu'en Suisse les vérifications ont lieu seulement dans le cas où le fisc a des raisons de soupçonner que les déclarations ne sont pas correctes. De même, dans l'approche par la Comptabilité nationale, la méthode utilisant les divergences au sein de celle-ci n'est pas possible en Suisse à cause de la manière dont sont présentés les comptes, ainsi que de leur existence très récente dans ce pays.

Comme nous venons de le voir, la littérature spécifique présente une grande variété d'approches tentant de mesurer la taille de l'économie non officielle, ainsi que son évolution. Ces études sont d'une conception originale et permettent d'éclaircir un nombre important de questions sur le sujet. Cependant, telles qu'elles se présentent actuellement, il est difficile de les accepter comme générales, c'est-à-dire capables de saisir l'ensemble des activités non officielles. D'autre part, elles ne sont pas toutes applicables dans tous les pays, notamment pour des raisons techniques (par exemple par manque de données). Il arrive que leur application dans le cadre d'un même pays et pour une même période donne des résultats différents, voire même opposés. Citons le cas du Royaume-Uni où l'approche monétaire donne une évolution négative de l'économie non officielle entre 1964 et 1978, tandis que l'approche par la divergence dans la Comptabilité nationale montre au contraire une tendance positive (Macafee, 1980 et O'Higgins, 1980).

CHAPITRE 6

L'ECONOMIE NON OFFICIELLE DANS LE CADRE DU MARCHÉ DU TRAVAIL

Ce chapitre analysera un point central de notre recherche, à savoir les activités économiques non officielles dans le cadre du marché du travail, ce dernier étant divisé en un marché officiel et un marché non officiel. L'expansion du marché du travail non officiel suscite des questions relatives, d'une part à son fonctionnement parallèlement à celui du marché officiel et, d'autre part, aux interactions entre marchés officiel et non officiel. Ce chapitre sera divisé en quatre sections.

La première section effectuera un survol historique de l'évolution du cadre institutionnel réglant le fonctionnement du marché du travail. Le lecteur pourra ainsi situer l'économie non officielle dans le marché du travail, d'une part dans le temps et, d'autre part, en rapport avec le tissu administratif et réglementaire.

La deuxième section analysera l'impact du travail non officiel sur l'évolution de la structure du marché du travail; elle nous conduira au problème de la segmentation du marché du travail, cette dernière situation étant souvent à l'origine de la mise en cause de la théorie néoclassique.

Les deux dernières sections présenteront deux des aspects les plus importants que revêt le travail non officiel dans le monde salarié. La troisième section, consacrée au cumul d'emplois, étudiera la détention de deux ou plusieurs emplois par une même personne. En effet, les études empiriques montrent que le travail non officiel est effectué en grande partie par des travailleurs qui ont également un autre emploi, en principe dans le cadre du marché officiel.

La quatrième section présentera un phénomène relativement nouveau, mais qui est en évolution continuelle et concerne un nombre croissant de cadres d'entreprise. Il s'agit des rémunérations en nature qui, par les avantages qu'elles présentent au niveau de la fraude et de l'évasion fiscale, sont devenues un véritable casse-tête pour les autorités fiscales.

6.1. SURVOL HISTORIQUE

A l'heure actuelle, une bonne partie de l'intérêt porté à l'économie non officielle va vers ses aspects liés au marché du travail. Toutefois, ce sujet reste encore le moins exploré sur le plan académique. En effet, les graves problèmes de chômage suscitent actuellement une volonté générale de clarifier le phénomène du travail non officiel, d'autant plus qu'une conviction semble se généraliser : s'il est vrai que l'emploi dans le secteur officiel connaît de graves difficultés, l'emploi dans le secteur non officiel prend au contraire de l'ampleur. Les formes que revêt ce dernier sont multiples, mais les plus fréquemment citées sont le cumul d'emplois et le travail irrégulier. Ainsi, un malaise s'installe, donnant de l'eau au moulin des partisans du moins d'Etat : non seulement les informations sur lesquelles sont basées les interventions de l'Etat sont biaisées, mais en plus les fonds publics sont mal utilisés du fait qu'ils viennent en aide à des personnes dont la situation réelle diffère souvent beaucoup de leur situation officielle.

Toutefois, le marché du travail non officiel n'est pas un phénomène très ancien, contrairement à la fraude fiscale. En effet, en matière de travail, la législation, sommaire jusqu'au siècle dernier, ne permettait d'inclure qu'un nombre très faible d'activités dans le marché du travail non officiel. Par contre, le financement des besoins des souverains, ainsi que la défense du territoire contre les envahisseurs, étaient depuis longtemps déjà à l'origine de prélèvements fiscaux auxquels les citoyens s'ingéniaient à échapper.

Aux époques où était pratiqué le corporatisme, l'exercice d'une profession par une personne n'appartenant pas à une corporation donnée (et qui n'avait donc pas les qualifications officiellement requises) était considéré comme du travail non officiel. L'absence d'assurance maladie ou d'assurance chômage évitait les effets pervers qu'engendrent souvent ces assurances actuellement. Le secours matériel aux personnes en difficulté était ponctuel. Il relevait de la charité privée et était souvent effectué par l'entremise de l'Eglise; il devenait donc inutile de recourir au travail non officiel pour éviter de perdre des prestations sociales.

L'absence de protection sociale telle qu'on l'entend aujourd'hui engendrait par contre les pratiques les plus cruelles à l'égard des travailleurs. L'inexistence de salaires minimaux officialisait des rémunérations bien inférieures au minimum vital. Même l'esclavage sous diverses formes était jusqu'à récemment une pratique licite.

"Dans l'entreprise, tout est permis dans le cadre bien entendu du droit commun. Embaucher, licencier, selon l'intensité de la demande est autorisé, même recommandé ... Du fait même de la liberté, les longues journées de travail, l'emploi des enfants, excluent tout travail clandestin. C'est seulement au milieu du siècle (XIXe) que conscience sera prise et corrigés certains excès" (Sauvy, 1984).

L'historique du travail non officiel doit par conséquent être re-tracé de manière indirecte, c'est-à-dire à travers l'évolution des conditions de travail sur le marché officiel. Durant les trente dernières années, le cadre institutionnel auquel a été soumis le marché du travail a beaucoup évolué. L'Etat, conjointement avec le patronat et les syndicats, a notamment réglementé progressivement le marché du travail. Lors des négociations entre partenaires sociaux, la position des syndicats s'est renforcée dans l'établissement des conventions collectives. L'intervention de l'Etat sur le marché du travail remonte toutefois déjà au siècle passé.

La transformation des sociétés agraires en sociétés industrialisées est responsable des grands bouleversements économiques et sociaux du dix-neuvième siècle. La migration de la main-d'oeuvre vers les villes et les industries a soulevé les fameuses questions sociales ("Soziale Fragen"). Les travailleurs, mécontents de la dégradation de la santé publique et des abus dont ils étaient victimes, se sont progressivement regroupés en unions pour se protéger et revendiquer une amélioration de leurs conditions de vie et de travail. En effet, ils étaient incapables d'assurer efficacement leur protection individuelle, ne disposant pas de la formation et de l'information nécessaires. Des mesures ont été prises dans divers pays, notamment pour protéger la main-d'oeuvre vulnérable, à savoir les femmes et les enfants. Ces mesures se sont par exemple concrétisées par des réglementations du nombre

quotidien et hebdomadaire d'heures de travail. Ainsi, par exemple en Suisse au début du siècle, l'horaire de travail comportait 10 heures par jour y compris le samedi. Aux Etats-Unis, des mesures prises en vue d'assurer un certain progrès social ont permis d'abaisser le nombre d'heures de travail journalier pour les femmes en Pennsylvanie de 12 à 8 heures en 1897 ²¹.

Dès le vingtième siècle, nous avons assisté à la mise en place de la sécurité sociale proprement dite, avec l'assurance maladie et accidents, l'assurance vieillesse, ainsi que l'assurance chômage. Il est clair que de telles interventions visent à assurer, d'une part des conditions de travail et de vie socialement acceptables pour la population active, et d'autre part un minimum vital à ceux qui, involontairement ou à cause de leur âge, ne font pas partie de celle-ci. Les progrès sociaux réalisés comportent notamment les acquis suivants : un salaire minimum, un nombre d'heures de travail quotidien et hebdomadaire qu'il est légalement interdit de dépasser, un abaissement des heures de la semaine standard, une législation sur le travail à temps partiel et le cumul d'emplois, une généralisation et une extension des vacances payées, des exigences légales en matière de recrutement ou de licenciement de la main-d'oeuvre, une législation relative aux qualifications officiellement requises pour l'exercice d'une profession, des normes régissant la répartition des cotisations sociales entre partenaires sociaux, une augmentation des prestations sociales des entreprises, etc.

Au fur et à mesure que le tissu économique se développe, l'organisation de la vie économique devient plus complexe. L'infrastructure administrative, les régulations et les démarches deviennent plus importantes, et par conséquent également les coûts de transaction sur le marché du travail. Les objectifs économiques, qui ne sont plus indépendants mais étroitement liés aux objectifs sociaux, créent des rigidités qui diminuent la flexibilité d'adaptation du marché du travail. Parallèlement, les coûts fixes de l'emploi sont devenus plus importants et le travail se transforme progressivement en un facteur "quasi fixe". Selon Oi (1962), auteur d'un des premiers et meilleurs articles sur le sujet :

"A quasi-fixed factor is defined as one whose total employment cost is partially variable and partially fixed ... From a firm's point of view, labor is surely a quasi-fixed factor."

Et selon Rees (1979) :

"...Broadly defined, fixed costs of employment are any costs that vary less than proportionally with the hours worked by an individual."

Ces coûts fixes sont en général de deux types; premièrement ceux qui sont liés à la recherche, au recrutement et à la formation du personnel, et deuxièmement ceux qui correspondent aux prestations des entreprises en faveur des employés (contributions à la prévoyance sociale privée, aux cotisations de sécurité sociale, aux caisses de chômage, etc.).

C'est ainsi que, d'une part les réglementations économiques et sociales, et d'autre part les coûts fixes de l'emploi, ont créé des rigidités empêchant l'adaptation rapide du marché du travail aux fluctuations conjoncturelles, particulièrement en périodes de crise ou de baisse de la demande. L'imposition d'une stabilité croissante des conditions d'emploi pour un nombre toujours plus élevé de catégories de travailleurs est gênante pour la demande de travail; parallèlement, elle influence négativement la mobilité volontaire de l'offre de travail. Certaines des rigidités observées sur le marché du travail sont tenues comme responsables de l'évolution de sa structure interne, car le marché cherche à s'ajuster, tant bien que mal, aux fluctuations de la demande globale. A ce moment, seul le travail non officiel permet de contourner ces rigidités, ce qui confère globalement au marché du travail une certaine souplesse d'ajustement, surtout dans des périodes où la demande est incertaine.

Les recherches sur les différents types de chômage et plus particulièrement sur le taux de chômage "naturel" révèlent que ce dernier est influencé entre autres par l'assurance chômage, les taxes, l'activité syndicale, les changements structurels, ainsi que les fluctuations de la productivité. Dans un tel contexte, l'instabilité économique mondiale de ces dernières années, caractérisée par une croissance irrégulière

lière accompagnée d'une hausse généralisée du chômage, nécessite la recherche des liens existant entre les problèmes d'emploi et la structure interne du marché du travail.

"Because most scholars believe that the causes of unemployment and poverty lie fundamentally within the labor process, the major theoretical controversies concern labor market operation, wage determination, worker mobility among occupations and industries across space and within firms and the matching of workers seeking jobs with employers seeking labor" (Harrison and Sum, 1979).

La recherche de liens systématiques entre les rigidités du marché du travail et l'évolution du travail non officiel devient alors nécessaire; le traitement théorique de ces questions n'est cependant que très récent et les études empiriques restent encore peu systématiques et approfondies. Toutefois, on constate actuellement un accroissement du nombre de recherches allant dans cette direction, ce qui permet d'obtenir d'intéressantes informations sur la structure et les caractéristiques du marché du travail non officiel dans différents pays (notamment l'Italie, qui fait l'objet du plus grand nombre de recherches à ce sujet, la France et l'Allemagne).

6.2 SEGMENTATION DU MARCHE DU TRAVAIL

Plusieurs études récentes ont tenté de mettre en relation les rigidités apparaissant sur le marché du travail et l'évolution du chômage; elles ne tiennent cependant pas compte des débouchés offerts sur le marché du travail par les activités non officielles. Afin de combler cette lacune, la théorie de la segmentation du marché du travail (appelée aussi théorie du marché dual²²) présente un cadre de raisonnement particulièrement propice pour expliquer l'adaptation du marché du travail aux rigidités des taux de salaire à la baisse.

La théorie de la segmentation du marché du travail a vu le jour aux Etats-Unis durant les années 1960 à 1970, à une époque où une forte croissance économique contrastait avec la pauvreté de certaines couches sociales de la population américaine. Cette théorie, qui est une

critique de la théorie néoclassique, tente d'offrir une explication aux différences d'opportunités d'emplois entre travailleurs, en se situant, contrairement aux postulats de la théorie du capital humain, dans un marché où ne règne pas la concurrence parfaite. Elle comporte plusieurs variantes qui sont fonction de la discrimination entre travailleurs évaluée sur la base de critères tels l'éducation, le sexe, l'âge, la race ou la nationalité. Selon le critère adopté, nombreuses sont par conséquent les variantes développées pour expliquer le fonctionnement de la segmentation du marché du travail.

Quel que soit le critère à la base de la segmentation, toutes les variantes de la théorie de la segmentation du marché du travail envisagent une scission radicale de la force de travail en deux groupes, l'un appartenant au marché principal, l'autre au marché secondaire. Il est important de noter que cette distinction ne correspond pas forcément à une division en marchés officiel et non officiel, du moins pas à l'origine. Les marchés du travail principal et secondaire peuvent être, les deux, des marchés officiels si aucune mesure où législation n'existe pour empêcher les discriminations au sein de la main-d'oeuvre. Dans le cas où il existe officiellement des mesures anti-discriminatoires, le marché secondaire glisse progressivement dans l'illégalité, comme nous le verrons plus loin dans une étude comparative des marchés du travail en Italie et au Japon. Le marché secondaire devient alors le plus souvent un marché du travail non officiel qui est par ailleurs souvent fort mal vu, non seulement par l'Etat, mais aussi par les syndicats; en effet, il est perçu comme une menace pour les acquis sociaux et le travail officiel, particulièrement en période de crise.

Selon la théorie de la segmentation du marché du travail, le marché principal est protégé par une combinaison d'entreprises monopolistiques, de syndicats, de collusions du gouvernement avec certains groupes de pression, ainsi que par un système oppressif de sécurité sociale. Cain (1976) va même jusqu'à avancer que les avantages si bien consolidés du marché principal seraient responsables de la perpétuation de l'existence du marché du travail secondaire. Bien que des passages du marché secondaire au marché principal soient possibles en périodes de haute conjoncture, divers facteurs les rendent difficiles, voire

quasi impossibles pour la majorité des travailleurs; c'est ainsi que les ouvriers du marché secondaire seront toujours désavantagés par rapport à ceux du marché principal.

"The dual or segmented market approach holds that some workers are relegated to secondary jobs and markets through choice or misadventure, insufficient education or work experience, and social or demographic characteristics over which they have little or no control. Crossovers from secondary to primary employers, especially employment leading to specific on-the-job training, where presumably wages, fringe benefits, opportunities for advancement, and job tenure provide a greater degree of employment security and job satisfaction, while not ruled out, is not considered a viable alternative to education, training and job experience" (Cassidy, 1984).

L'approche du marché du travail à travers sa segmentation est relativement récente et comporte essentiellement des critiques adressées à la théorie néoclassique; à ce stade elle ne parvient toutefois pas encore à elle seule à remplacer cette dernière. Quoique cette approche reste descriptive, elle est riche en informations qualitatives, historiques et institutionnelles, et tente d'offrir des explications plausibles de l'évolution de la situation sur le marché du travail.

Une des variantes de la théorie de la segmentation du marché du travail qui reste assez proche de la théorie néoclassique et qui semble le mieux s'adapter à l'économie non officielle telle qu'on la rencontre à l'heure actuelle dans les pays industrialisés à économie de marché a été développée par Thurow et Lucas (1972). Elle considère que la dualité consiste dans la séparation du marché du travail en un marché interne (principal) et un marché externe (secondaire); par la suite, cette théorie a été reprise et complétée par plusieurs auteurs comme nous le verrons dans ce qui suit.

Le marché interne se situe à l'intérieur des grandes entreprises et est relativement cloisonné par rapport à l'extérieur; il se caractérise, d'une part par les possibilités de transfert de travailleurs à l'intérieur d'une entreprise (par exemple à travers la promotion interne), et d'autre part par le transfert entre les grandes entreprises. L'accroissement de la taille des entreprises, ainsi que le syndicalis-

me, favorisent la promotion interne et isolent le marché interne du marché externe. Le marché externe est composé, quant à lui, d'un ensemble de petites entreprises ayant une structure productive beaucoup moins avancée technologiquement. Les entreprises du marché externe ne sont pas a priori non officielles; elles peuvent le devenir selon la sévérité de la législation en matière de travail, comme nous le verrons par la suite.

Une étude de Doeringer et Piore (1971) définit le marché du travail interne comme celui formé par de grandes firmes où les emplois sont mieux payés, avec de meilleures conditions de travail, la présence des syndicats assurant des possibilités de promotion et une stabilité de l'emploi supérieures. Le marché externe est composé des emplois occupés par des travailleurs victimes de discriminations et fonctionne comme amortisseur des tensions du marché interne. Entre les deux marchés existent des barrières institutionnelles et technologiques empêchant la mobilité des travailleurs, si bien que cette dernière est significativement plus forte à l'intérieur des marchés qu'entre les marchés. Sur le marché externe, les emplois sont routiniers et inintéressants, intenses en travail non qualifié, ce qui implique des salaires très bas pour des places n'offrant pas de garanties de l'emploi. De plus, ce marché secondaire, souple dans ses ajustements, est beaucoup plus sujet aux fluctuations saisonnières. Il est par conséquent formé de catégories "secondaires" de main-d'oeuvre, à savoir surtout les jeunes sans expérience, les travailleurs plus âgés, les femmes, ainsi que les travailleurs immigrés.

Parmi les études empiriques sur la segmentation du marché du travail effectuées à ce jour, nous reprendrons ici essentiellement celles qui traitent du marché du travail italien parce qu'il s'agit du pays où la segmentation du marché du travail est considérée comme étant à l'origine du marché du travail non officiel. La majorité des études traitant du cas de l'Italie affirment que c'est la hausse des coûts du travail qui n'a pas été accompagnée d'une hausse analogue de la productivité, mais plutôt par une intensification des régulations et des restrictions, qui a conduit à la segmentation du marché du travail.

Comme nous l'avons vu dans la revue de la littérature spécifique,

Contini (1981a) a fait une tentative de formalisation de la segmentation du travail en l'appliquant à l'Italie. Une autre étude, effectuée par Gaetani d'Aragona (1981), montre que, dans le cas de l'Italie, la conception et la structure du partage des tâches au sein de la famille élargie s'adaptent bien au contexte du marché du travail segmenté. En effet, l'unité de référence n'est plus l'individu au sens strict, mais la famille composée de plusieurs personnes qui contribuent aux revenus à des taux différents, selon les possibilités de chacun.

"Family incomes act as a common pool, collecting small segments of different incomes of the members of the family. Many segments are labor compensation resulting from secondary and part-time occupations which escape official records and statistical information" (Gaetani d'Aragona, 1981).

La maximisation de l'utilité au niveau familial exige qu'au moins un des membres de la famille travaille sur le marché interne (dans une grande entreprise ou à l'Etat). Cela n'implique pas a priori que les personnes travaillant sur le marché externe le fassent toutes inofficiellement, même si tel est souvent le cas en Italie. Quand la personne assurant le revenu principal est elle-même contrainte de travailler sur le marché externe, elle le fera de préférence de manière officielle; elle aura ainsi droit à certaines prestations sociales dont bénéficiera le reste de la famille, surtout lorsque les autres membres travaillent sur le marché externe de manière non officielle.

Nous sommes alors en présence d'une segmentation du marché du travail de plus en plus élevée. La baisse de la taille des entreprises durant ces dernières années, ainsi que le nombre de petites et moyennes entreprises substantiellement plus élevé que dans les autres pays industrialisés (à l'exception du Japon) a augmenté la taille du marché externe. Ce fait peut être imputé à la recherche de plus de souplesse sur le marché du travail. Par le biais de la sous-traitance et du travail à domicile, la "décentralisation" offre de nombreuses possibilités d'emplois non qualifiés pour la population qui en a le plus besoin. De même, un grand nombre d'immigrés clandestins (Algériens, Marocains, Turcs, Yougoslaves) travaillent en Italie non officiellement en occupant des emplois manuels que les Italiens refusent toujours davantage d'exécuter.

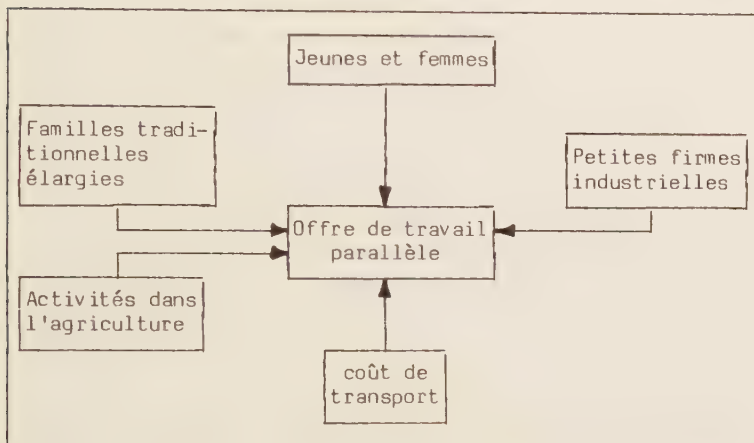
Au fur et à mesure que la législation sociale italienne est devenue plus restrictive, la demande d'emplois non officiels s'est étendue au-delà des travailleurs manuels (cols bleus), aux cols blancs des régions industrialisées du centre et du nord du pays. Elle a trouvé une réponse massive auprès de la population urbaine de ces régions; le revenu réel baissant en raison de la taxation, de l'inflation et de l'inactivité qui frappaient certains membres de la famille, ces derniers complétaient leurs revenus en travaillant saisonnièrement dans l'agriculture avant leur arrivée dans les grandes villes.

Pour tous les membres de la famille pour lesquels la souplesse dans l'emploi du temps est nécessaire (femmes au foyer, étudiants, aînés), le marché non officiel offre des conditions d'emploi avantageuses. Toutes ces catégories de personnes acceptent des emplois non qualifiés et des horaires flexibles; elles satisfont ainsi aux exigences du secteur intense en travail qui est soumis à une demande incertaine, contribuant parallèlement à une diminution substantielle des coûts du travail.

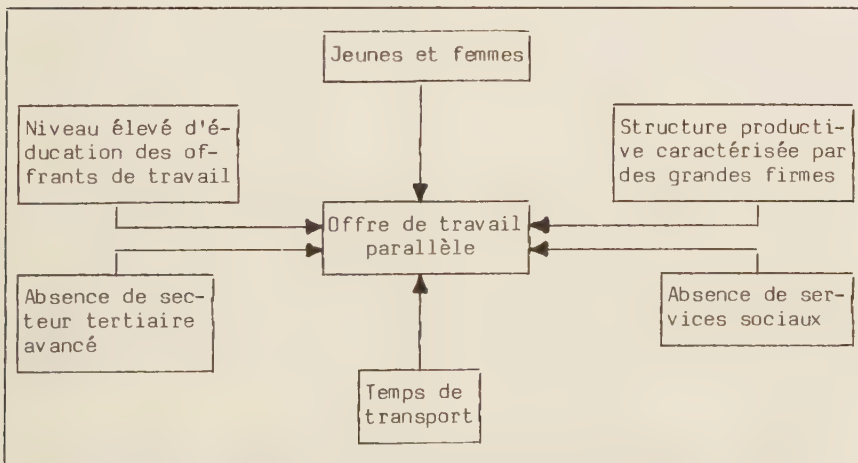
Les tableaux (6.1) et (6.2), tirés d'une étude effectuée pour l'Italie par Del Boca et Forte (1982), donnent une image schématique de l'offre de travail non officiel et des facteurs qui l'influencent. Le tableau (6.1) concerne les zones périphériques italiennes, tandis que le tableau (6.2) se réfère aux zones urbaines. Dans le premier tableau, l'offre de travail non officiel est liée au concept de la famille traditionnelle (prise au sens large) employée dans l'agriculture et la petite industrie; dans le second tableau, par contre, le travail non officiel est lié aux rigidités des structures productives et aux caractéristiques du secteur tertiaire.

Il est intéressant de noter que, selon ces auteurs, le phénomène de la segmentation du marché du travail est encore plus visible à l'intérieur même du secteur non officiel. Selon nous, ces propos peuvent être interprétés de la manière suivante : l'accroissement des restrictions et des régulations conduit à une double segmentation du marché du travail. Premièrement une segmentation entre le marché interne et le marché externe et, deuxièmement, une segmentation à l'intérieur même du

**TABEAU (6.1) :²³ L'offre de travail non officiel dans les zones
périphériques italiennes**



**TABEAU (6.2) :²⁴ L'offre de travail non officiel dans les zones
urbaines italiennes**



marché externe. Ce marché devient alors un marché en soi, en ce sens qu'il se compose à son tour d'un "sous-marché" primaire et d'un "sous-marché" secondaire.

Le sous-marché primaire (inclus dans le marché externe) est formé, d'une part des personnes qui y exercent officiellement leur activité principale, et d'autre part des personnes qui cumulent les emplois. D'ailleurs, les personnes qui cumulent les emplois occupent en règle générale les meilleurs emplois du marché externe en travaillant parallèlement dans le secteur interne (officiel). Citons à nouveau les fonctionnaires qui, le soir par exemple, tiennent la comptabilité de petits commerces, ou les professeurs de l'instruction publique qui donnent des cours privés en dehors de leurs heures de travail officiel. Le sous-marché secondaire (inclus dans le marché externe) est l'ensemble des emplois les moins qualifiés, appelés dans la littérature italienne "travail marginal". Les emplois marginaux sont occupés par des personnes que Contini classe dans le groupe des travailleurs "secondaires" qui correspond aux catégories désavantagées, travaillant dans les conditions les plus précaires.

La segmentation du marché du travail, qui est en réalité associée à la taille des entreprises, est reprise par Valli (1983) dans une étude comparative sur le chômage et les politiques d'ajustement en Italie, au Japon et en Allemagne fédérale, où cette situation est particulièrement visible. Le tableau (6.3) nous donne une image comparée des deux premiers pays. On observe, à la fois en Italie et au Japon, que les entreprises pratiquent la "décentralisation" pour une grande partie de la production industrielle, grâce à la sous-traitance et au travail à domicile. Dans les deux pays, le marché interne est formé par de grandes entreprises privées et publiques, ainsi que par l'administration, tandis que le marché externe est constitué de petites et moyennes entreprises. Dans les deux pays, nous sommes en présence des deux types de marchés.

Au Japon, la mobilité du travail est plus forte sur le marché interne; les travailleurs se déplacent le plus fréquemment entre différentes succursales, mais toujours au sein du même groupe industriel

TABEAU (6.3) :²⁵ La segmentation du marché du travail en Italie et au Japon

	ITALIE	JAPON
grandes entreprises	TRAVAILLEURS LEGAUX faible mobilité; difficultés de licenciement, mais possibilité de changer d'entreprise; degré élevé de syndicalisation, et de situations conflictuelles.	TRAVAILLEURS REGULIERS emploi à vie; difficulté de se déplacer à d'autres grandes entreprises; degré élevé de syndicalisation; salaires plus élevés et meilleures conditions de travail, avantages en nature; situations conflictuelles plus rares. TRAVAILLEURS IRREGULIERS travailleurs temporaires ou à temps partiel.
	sous-traitance	sous-traitance possibilité de transférer des employés
petites entreprises	TRAVAILLEURS LEGAUX mobilité plus élevée; faible degré de syndicalisation. TRAVAILLEURS ILLEGAUX aucune syndicalisation, salaires plus faibles, fraude sur les contributions sociales.	TRAVAILLEURS REGULIERS faible degré de syndicalisation, conflits moins importants, salaires inférieurs et conditions de travail moins bonnes. TRAVAILLEURS IRREGULIERS travailleurs temporaires, ou à temps partiel, généralement non syndiqués.

auquel ils sont souvent rattachés jusqu'à la fin de leur carrière.

En Italie, la mobilité du travail dans le secteur interne est en général plus forte qu'au Japon, et elle se réalise par le passage d'une grande entreprise à une autre, les travailleurs n'ayant pas le même sentiment d'appartenance à une entreprise particulière. En ce qui concerne le marché du travail externe, les mouvements sont également plus faciles en Italie à l'intérieur de ce marché, alors que le passage entre marché externe et interne reste assez difficile à l'heure actuelle. Comme on est en présence d'un excès d'offre de travail pour les "cols blancs" (surtout de la part des jeunes) et d'un excès de demande pour les "cols bleus", certains des premiers sont alors souvent canalisés vers le marché externe sans avoir jamais travaillé sur le marché interne; en effet, la frontière entre le travail marginal et le travail secondaire est relativement perméable surtout en ce qui concerne les jeunes pour qui l'entrée au marché officiel est souvent difficile.

L'étude de Valli est particulièrement axée sur les rigidités créées par la sévérité de la législation du marché du travail; elle tente de mettre en évidence les ajustements sur le marché du travail en confrontant deux pays qui ont des législations très différentes, conformément au principe suivant :

"Disposer d'une certaine flexibilité lors de violentes fluctuations de la demande vers le haut ou vers le bas peut faire la différence entre le succès et la banqueroute" (Valli, 1983).

L'étude confirme qu'une législation rigide encourage la participation au marché du travail non officiel. Au Japon, où la législation est beaucoup moins sévère qu'en Italie, les travailleurs des petites entreprises travaillent tous de manière officielle à des conditions différentes, ce qui implique une segmentation "officiellement institutionnalisée". Ainsi, le marché externe est le marché secondaire composé de travailleurs réguliers et irréguliers, alors qu'en Italie le marché externe est composé de petites entreprises employant des travailleurs légaux et illégaux. A l'intérieur du marché secondaire, une bonne partie de la production a ainsi progressivement passé dans l'illégalité. Cette conclusion a également été faite par Contini (1981a) :

"The development of the market for irregular jobs entailed rapidly growing patterns of hidden or semi-hidden activities and the progressive segmentation between the official and the irregular labor markets".

Dans le cas de l'Allemagne fédérale, la segmentation se définit par rapport au statut des travailleurs, plutôt que par rapport à la taille des entreprises. On retrouve alors sur le marché interne une majorité de travailleurs allemands et d'immigrés permanents et, sur le marché externe, des immigrés temporaires (y compris clandestins), ainsi que la partie "faible" de la main-d'oeuvre allemande (qui correspond bien à la définition des travailleurs "secondaires" de Contini). La "décentralisation à l'italienne" ne joue pas un rôle aussi important dans la recherche de flexibilité, qui est par ailleurs réalisée principalement par la politique d'immigration. En Allemagne, cette politique a toujours été dotée d'un certain degré de flexibilité, aussi bien pendant les années de reconstruction après la Deuxième guerre mondiale, que pendant la période de forte croissance d'après-guerre et les années qui ont suivi la crise énergétique.

Nous constatons donc que, même au niveau de la segmentation du marché du travail, les aspects que revêt le secteur non officiel dépendent étroitement de la structure du marché du travail et du contexte socio-économique prévalant dans le pays considéré. En résumé, nous pouvons donc dire de manière générale que le marché interne correspond globalement au marché officiel, tandis que le marché externe contient une forte composante de travail non officiel. Le travail non officiel est fréquent pour les personnes qui cumulent des emplois, ainsi que pour les travailleurs occupant les emplois marginaux ou irréguliers.

6.3 CUMUL D'EMPLOIS

6.3.1 DEFINITION

Le cumul d'emplois est un sujet particulièrement intéressant aussi bien sur le plan économique que social. Au niveau économique, il attire l'attention surtout en raison de la hausse du chômage et des changements dans la composition de la force de travail. Sur le plan social, l'intérêt qu'il inspire provient du fait qu'il correspond à une pratique allant à l'encontre des revendications séculaires d'une hausse du temps de loisir comme rétribution à une hausse de la productivité.

En réalité, il existe plusieurs formes de participation aux marchés du travail officiel et non officiel. D'une part, un travailleur peut offrir ses services exclusivement à l'un ou à l'autre des marchés, soit en exerçant un seul emploi (à plein temps ou moins), ou en cumulant les emplois²⁶; d'autre part, il peut cumuler les emplois en partageant son temps entre les marchés officiel et non officiel, pratique qui illustre une forme très courante de participation au marché du travail non officiel.

Au niveau théorique, le terme "cumul d'emplois" indique la détention, par une même personne, de deux ou plusieurs emplois rémunérés, à savoir un emploi principal et un ou plusieurs emplois secondaires²⁷. Pour qu'un emploi puisse être caractérisé comme secondaire, il faut qu'il soit détenu parallèlement à un emploi principal. La question de savoir si l'emploi secondaire est régulier ou occasionnel ne se pose pas; aussi bien l'emploi principal que les emplois secondaires peuvent être officiels ou non officiels.

Un individu exerçant un ou plusieurs emplois secondaires (en principe après ou en dehors de ses heures de travail principal) est appelé "cumulard" dans la terminologie française et "moonlighter" ou "multiple job-holder" dans la terminologie anglo-saxonne. Quoique la totalité ou une partie du travail secondaire est souvent accomplie de manière non officielle, il n'est pas correct d'assimiler entièrement le marché secondaire à un marché non officiel. L'ampleur de la composante non officielle des emplois secondaires va être analysée dans la section suivante.

6.3.2 COMPOSANTE NON OFFICIELLE DES EMPLOIS SECONDAIRES

L'importance de la composante non officielle des emplois secondaires peut être évaluée en fonction des différents critères exposés ci-dessous.

A) Temps restreint alloué aux activités secondaires

Les agents qui cumulent des emplois ont en principe un emploi principal et un ou plusieurs emplois secondaires complémentaires; la plupart de ces derniers n'occupent, par leur nature, qu'une faible partie du temps total disponible des agents. Cette constatation est compatible avec les résultats de nombreuses études empiriques sur le travail non officiel. Ainsi une partie importante du travail non officiel, en termes d'heures travaillées, ne remplit qu'une petite partie du temps disponible des individus. Nous pouvons en déduire que les emplois secondaires ont beaucoup de chance d'être non officiels.

"...It is this kind of activity, limited in scale and typically subsidiary to principal employments, which is the basis of much recent concern about the growth of black economy activity and which we believe our techniques are quite likely to identify" (Dilnot and Morris, 1981).

B) Nature des emplois non officiels

La nature même des emplois secondaires incite aux activités non officielles pour deux raisons liées au caractère officiel de l'activité principale. En premier lieu, le travailleur qui remplit ses devoirs fiscaux et sociaux pour son premier emploi attire moins les soupçons des autorités; il peut ainsi plus facilement échapper aux contrôles en exerçant des activités non officielles parallèlement à ses activités officielles.

Deuxièmement, le marché du travail officiel fournit au travailleur les prestations sociales nécessaires (assurances maladie, vieillesse, chômage, etc...); certains les considèrent même comme suffisantes et envisagent alors un travail secondaire non officiel qui constitue une intéressante source de revenu net d'impôt (contrairement aux heures supplémentaires officielles, par exemple).

C) Profil des personnes cumulant des emplois

Comme nous le verrons en détail sous 6.3.3.1, les études sur l'aspect socio-économique de l'offre de travail montrent que le profil de la personne qui cumule des emplois ressemble singulièrement à celui du travailleur non officiel. La description suivante du "cumulard" résume bien cet aspect "psychologique" :

"Multiple job-holders are workers who feel that consumption pressures and aspirations greatly exceed their economic rewards on their first jobs" (Wilensky, 1963 dans Perlman, 1966).

D) Caractéristiques institutionnelles du marché du travail

Certaines caractéristiques institutionnelles du marché du travail nous donnent une autre raison de considérer les emplois secondaires comme étant généralement non officiels. On constate, par exemple, que les syndicats s'opposent souvent fortement aux heures supplémentaires et au travail à temps partiel (en Italie notamment); le recours au marché non officiel, en ce qui concerne un deuxième travail, devient alors la seule solution possible. Par ailleurs, lorsque la législation interdit formellement le cumul d'emplois, le marché non officiel s'ouvre automatiquement aux cumulards. Notons qu'un grand nombre d'emplois irréguliers dans le secteur privé sont détenus par des fonctionnaires. Dans ce cas, on observe une sorte d'accord tacite : les salaires faibles du marché officiel sont compensés par un horaire favorable qui permet aux employés d'exercer une deuxième occupation.

D'autre part, lorsque les charges fiscales et sociales sur le travail officiel deviennent trop importantes, on observe un rationnement du travail sur le marché officiel et une canalisation de la main-d'oeuvre excédentaire vers le marché non officiel. De même, si les conditions d'engagement et de licenciement deviennent trop contraignantes pour des entreprises fortement influencées par la conjoncture mondiale, une partie des heures supplémentaires nécessaires va être remplacée par des emplois secondaires non officiels.

Dans son ouvrage "Réexamen de la théorie du chômage", Malinvaud (1977) parvient également à ce type de constatations. On y apprend notamment que, lorsque l'écart entre les offres et les demandes sur les

différents marchés devient suffisamment grand à cause de la fixité des prix, on est en présence d'échanges potentiels avantageux, car effectués à des prix différents de ceux qui s'imposeraient a priori.

"Cela provoque l'apparition de certains marchés secondaires pratiquant d'autres prix et méthodes d'échange. L'économie parallèle ou économie informelle peut se développer, avec ses marchés noirs, son travail noir, ses entreprises vivant en marge des usages et même des règles établies" (Malinvaud, 1977).

E) Risque de découverte

L'argument principal qui permet d'affirmer que pas tous les emplois secondaires ont une composante non officielle est lié au risque de découverte. En effet, toute personne qui travaille de manière non officielle, que ce soit sur son emploi principal ou secondaire, est en situation irrégulière et court ainsi le risque d'être appréhendée. Ce risque dépend, d'une part des mesures que prennent le travailleur et l'employeur pour se protéger contre une éventuelle découverte, et d'autre part des ressources mises en oeuvre par l'Etat pour les appréhender. Ce risque de découverte peut être expliqué à travers les éléments suivants :

* Nature de l'activité économique

On constate que les moyens mis en oeuvre pour réprimer les activités illégales sont plus importants lorsqu'il s'agit de délits graves ou de crimes. Ils dépendent également de l'orientation politique du parti au pouvoir qui détermine son attitude face au principe du cumul d'emplois. De toute manière, le volume limité de ressources dont dispose l'Etat pour combattre les activités illégales lui impose de choisir les domaines où les contrôles seront le plus intenses. Selon leur nature particulière certaines activités seront donc davantage réprimées que d'autres. Pensons à titre d'exemple à la mise en danger de la sécurité publique par des personnes exerçant certains métiers sans en avoir les qualifications officiellement requises.

* Degré d'implication du travailleur

Il est normal de supposer que plus le temps passé sur le marché non officiel augmente, plus un travailleur a des chances d'être découvert,

toutes choses égales par ailleurs. Son degré d'implication va par conséquent avoir une influence sur sa probabilité de découverte.

* Situation et réputation du travailleur

Plus un employé semble être en ordre avec ses obligations, notamment fiscales, plus ses activités secondaires risquent de passer inaperçues. Toutefois, dans le cas d'un travailleur bénéficiant de subventions ou autres transferts de l'Etat, on peut admettre qu'il y a plus de chances de voir son cas régulièrement révisé ou investigué, afin de vérifier si les conditions requises pour l'obtention de ces transferts sont toujours remplies. Le même raisonnement est valable pour toutes les personnes qui ont eu à un moment donné des problèmes avec la justice en général, figurant de ce fait sur des listes de personnes suspectes.

* Taille et domaine d'activité de l'entreprise

En ce qui concerne l'employeur, nous pouvons dire que plus l'entreprise est grande, plus elle est soumise à certains types d'exigences et à certains contrôles sur les plans administratif et fiscal. Une grande entreprise est également davantage soumise à l'influence et la pression des syndicats. Par conséquent, il semble que le travail non officiel ait un avantage comparatif dans les services et dans les entreprises de petite ou moyenne taille.

6.3.3 APPROCHES THEORIQUES DU CUMUL D'EMPLOIS

La réalité quotidienne dans plusieurs pays montre que pour le contrôle d'un certain nombre d'occupations, l'Etat est très peu vigilant, voire totalement laxiste. Le risque de découverte devient si faible que les travailleurs peuvent se considérer comme opérant dans un monde de certitude. Cette hypothèse, quoique simplificatrice, semble refléter en bonne partie la réalité; elle nous sera très utile pour la présentation graphique du calcul économique des travailleurs qui pratiquent le cumul d'emplois.

"The bulk of the irregular labor market potential might however stem from the officially employed labor force since the existing working hour legislation leaves, on a macroeconomic scale, ample room for moonlighting and second jobs (...) At the individual level, limits to the irregular labor supply

might more easily be found in stringent labor/leisure trade-offs than in fear of discovery, the latter being highly improbable for occasional activities" (Adam and Ginsburgh, 1985).

Notre analyse théorique du cumul d'emplois va être subdivisée en deux, à savoir en approches par l'offre de travail et la demande de travail respectivement.

6.3.3.1 Approche par l'offre de travail

L'étude théorique du cumul d'emplois nous ramène aux fondements microéconomiques de l'offre de travail qui nous permettent de déterminer les conditions régissant le partage du temps de travail d'un individu entre ses emplois principal et secondaires (qu'ils soient officiels ou non). Notre choix d'une approche microéconomique se justifie par la nature du débat existant autour de ce sujet. L'essentiel de la discussion porte sur les motivations individuelles qui conduisent au cumul d'emplois, ainsi que sur les incitations auxquelles les travailleurs sont soumis à la suite de modifications institutionnelles ayant lieu sur le marché du travail officiel.

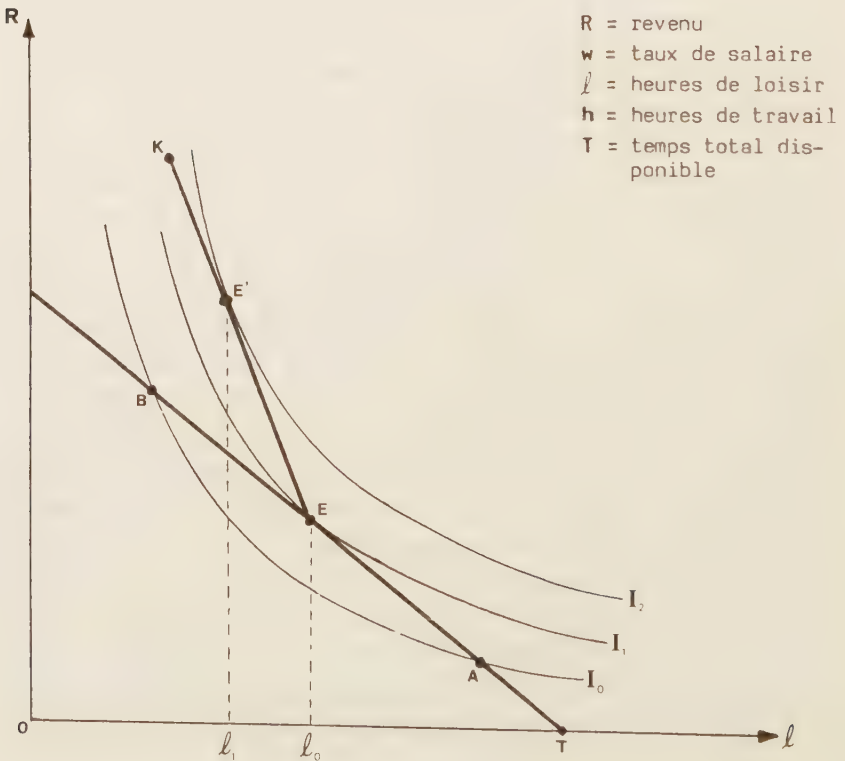
Vue du côté de l'offrant de travail, l'analyse théorique du cumul d'emplois peut se faire, soit par formalisation mathématique, soit par analyse graphique. Etant donné que nous développerons en détail l'approche mathématique dans le cadre de la troisième partie de cette recherche, nous nous limiterons pour l'instant à l'analyse graphique. Jusqu'ici, la théorie n'a encore jamais envisagé une approche graphique du travail non officiel dans le cadre du cumul d'emplois. Il nous semble cependant intéressant d'entamer le sujet par une telle analyse étant donné qu'elle nous permettra d'illustrer plus clairement les différentes situations auxquelles est confronté un cumulard, comme cela a été fait pour le cumul d'emplois officiel par Perlman (1966), Bronfenbrenner et Mossin (1967) et Shishko (1976).

En premier lieu, nous illustrerons le passage d'une situation d'équilibre où le travailleur est libre de choisir le nombre d'heures de travail qu'il désire consacrer à son emploi principal à une situation de déséquilibre où les horaires sont fixés d'avance. Certains travailleurs deviennent ainsi involontairement sous-occupés, tandis que

d'autres involontairement sur-occupés. Nous verrons par la suite comment des modifications du taux de salaire ou du nombre d'heures de travail peuvent inciter chacune de ces catégories de travailleurs à accepter un travail secondaire.

Le graphique (6.1) représente le calcul du travailleur qui doit allouer son temps entre une activité lucrative et le loisir. Sur l'axe des abscisses figure le nombre d'heures de loisir contraint par le temps total disponible T de l'individu. Sur l'axe des ordonnées, est placé le revenu R qui est égal au taux de salaire w multiplié par le nombre d'heures de travail h . La pente de la contrainte indique, quant

GRAPHIQUE (6.1)²⁸: Situation d'un travailleur ayant un seul emploi



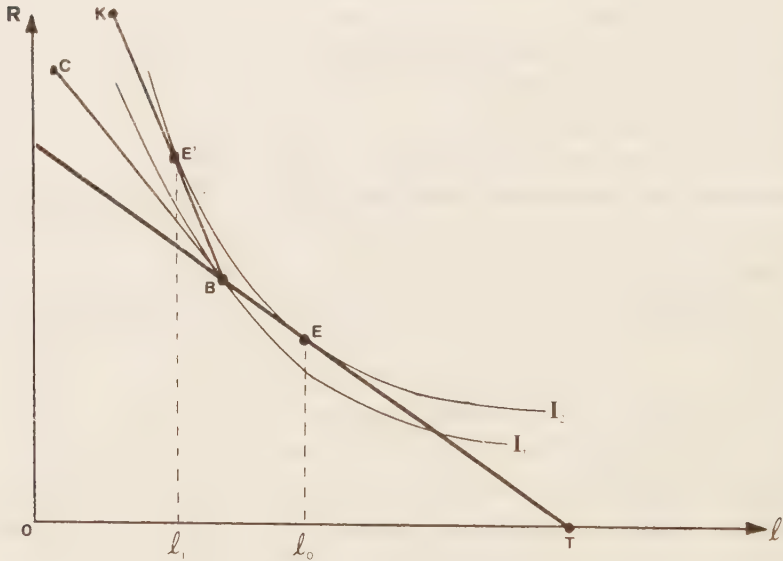
à elle, le taux de salaire net du travailleur qui est le coût, en termes de revenu perdu, d'une heure de loisir supplémentaire. Ses préférences sont incorporées dans ses courbes d'indifférence entre le revenu et le loisir; la pente de ces courbes, appelée taux marginal de substitution (TMS) entre le revenu et le loisir, indique en chaque point la quantité de revenu que le travailleur serait d'accord de sacrifier pour une heure de loisir supplémentaire.

Le travailleur choisira le nombre d'heures de loisir de façon à maximiser son utilité qui est positivement liée à son revenu et au loisir sous la contrainte de son temps total disponible. Lorsque son choix n'est pas forcé, il sera conduit à choisir le point E correspondant au point de tangence entre une courbe d'indifférence et sa contrainte; lorsque le nombre d'heures et le salaire sont fixés d'avance, il se situera par exemple au point A ou B, correspondant à un point d'intersection. Du fait de la fixité de l'horaire de la semaine de travail, tous les travailleurs ne se situeront plus dans une situation optimale, (même si tel est le cas pour une bonne partie d'entre eux selon Perlman, 1966). Certains deviendront automatiquement sur-occupés, tandis que d'autres seront sous-occupés (points B et A respectivement).

En ce qui concerne les travailleurs qui sont à l'équilibre, la situation est claire : au-delà de l'horaire fixe, ils n'offriront aucune heure supplémentaire, à moins qu'elle ne soit payée à un taux plus élevé (overtime pay) que le taux de salaire de l'horaire normal. Cette situation est illustrée sur le graphique (6.1) par l'introduction, à partir du point d'équilibre initial E, d'une contrainte coudée (EK) dont la pente correspond au salaire préférentiel que les travailleurs touchent pour les heures supplémentaires. Ils n'accepteront par conséquent jamais un travail secondaire pour lequel ils toucheraient un salaire moins élevé que pour leur travail principal.

Quant aux travailleurs sur-occupés ou sous-occupés, leur choix doit se faire entre, d'une part l'inactivité totale et, d'autre part, un nombre d'heures et un taux de salaire fixés d'avance. La situation est différente pour chacun d'eux. Les travailleurs sur-occupés, décrits au moyen du graphique (6.2), ne travailleront pas non plus au-delà des heures obligatoires pour un taux de salaire inférieur à celui qu'ils

GRAPHIQUE (6.2) : Heures supplémentaires offertes par un travailleur involontairement sur-occupé



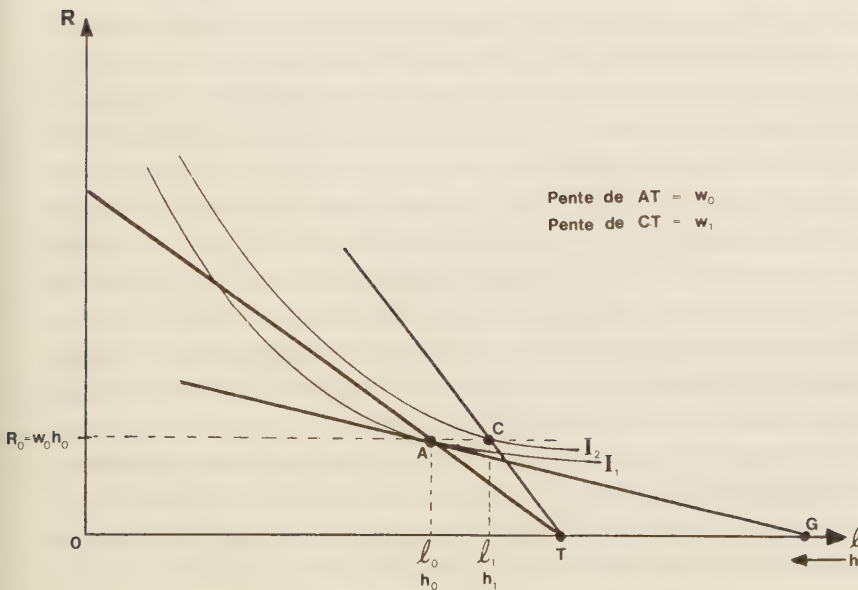
touchent régulièrement. Toutefois, à partir d'un certain taux de salaire (qui égalise leur TMS entre le revenu et le loisir et qui correspond à la pente de la droite BC), ils seront d'accord de travailler davantage.

A partir de ce point, au fur et à mesure que le salaire des heures supplémentaires augmente, la pente de la contrainte budgétaire du travailleur s'accroît; ce dernier accomplit alors de plus en plus d'heures supplémentaires, ce qui augmente son niveau d'utilité. Lorsque le salaire est donné par la pente de la droite BK , le travailleur retrouve la courbe d'indifférence sur laquelle il se situerait s'il avait la possibilité de choisir ses heures de travail au taux de salaire w_0 qu'il touche pour l'horaire normal. Cette situation indique que même un travailleur sur-occupé pourrait atteindre un équilibre en offrant des heures supplémentaires; il sacrifierait de ce fait un temps de loisir très important (le loisir diminue passant de l_0 à l_1).

Cependant, particulièrement en périodes de chômage, la fixité des horaires implique un rationnement des heures de travail, ce qui rend les travailleurs involontairement sous-occupés. Ainsi, un travailleur peut également décider d'offrir ses services dans le cadre d'un emploi secondaire, parce que, cette fois-ci, l'emploi principal ne lui permet pas de satisfaire ses objectifs financiers de manière optimale.

Le graphique (6.3) illustre la situation où le travailleur n'est pas libre de choisir le temps qu'il désire allouer à son emploi principal. Imaginons qu'il accepte de travailler le nombre d'heures imposées correspondant à l'horaire de la semaine standard de sa branche. Cette situation, représentée par le point A du graphique (6.3), correspond à un nombre d'heures de loisir l_0 et à un revenu $R_0 = w_0 \cdot h_0$ (où $h_0 = T - l_0$). Il s'agit-là d'une situation manifestement suboptimale pour le travailleur dont le TMS en A est inférieur au taux de salaire sur le marché, ce qui équivaut à dire qu'il consomme plus de loisir qu'il ne le

GRAPHIQUE (6.3) : Comportement du travailleur sous-occupé



désirerait. Dès lors, la valeur du TMS en ce point (donnée par la pente de la droite AG) représente le salaire minimum ("reservation wage") à partir duquel le travailleur accepterait un emploi secondaire (si ce dernier est non officiel, ce taux de salaire est le taux de salaire espéré net d'amende). Il en ressort clairement que des modifications, soit du nombre d'heures effectuées dans le cadre de l'emploi principal, soit du taux de salaire obtenu pour celui-ci, auront une incidence sur le nombre d'heures de travail offertes, ainsi que sur le salaire minimum exigé pour un emploi secondaire.

Nous pouvons ainsi faire une intéressante constatation qui concerne les revendications des syndicats lors des négociations collectives. En effet, ces derniers désirent actuellement obtenir une diminution du nombre d'heures de la semaine standard en argumentant non seulement que les travailleurs augmenteraient leur bien-être en travaillant moins avec une compensation intégrale leur permettant d'avoir un revenu inchangé (passage de A à C sur le graphique 6.3), mais encore qu'une telle mesure devrait diminuer le chômage.

Cette situation est illustrée par le passage d'une courbe d'indifférence I_1 à une courbe I_2 grâce à l'augmentation du taux de salaire du travailleur (passage de w_0 à w_1) visant à maintenir son revenu constant suite à la réduction de ses heures de travail de h_0 (point A) à h_1 (point C). Or, il n'est pas du tout évident que ces objectifs puissent être atteints. A la place d'une stimulation de l'emploi, les deux éventualités suivantes, qui découlent des réactions de la demande et de l'offre de travail respectivement, doivent être envisagées. Premièrement, une augmentation des heures supplémentaires officielles effectuées par le personnel déjà engagé; cela aurait comme effet, non pas une baisse du chômage, mais plutôt une augmentation du revenu des travailleurs ayant déjà un emploi. Leur contrainte devient ainsi coudée, indiquant les salaires supérieurs touchés sur les heures supplémentaires; le travailleur passe alors à une courbe d'indifférence plus éloignée de l'origine ce qui indique un niveau de satisfaction plus élevé.

Deuxièmement, on assisterait à une éclosion du cumul d'emplois au lieu d'une augmentation du nombre de personnes actives. En effet, on constate que plus le temps alloué à l'emploi principal est faible pour

un salaire donné, plus le salaire minimum exigé pour accepter un emploi secondaire est bas (pour une famille donnée de courbe d'indifférence homogènes)²⁹.

Ci-dessous nous allons maintenant examiner l'évolution du nombre d'heures de travail offertes par les travailleurs sous-occupés, respectivement dans les cas d'une :

- A) Réduction des heures de travail de l'emploi principal (graphique 6.4).
- B) Compensation intégrale d'une réduction des heures de travail de l'emploi principal par une hausse du taux de salaire (graphique 6.5).
- C) Simple hausse du taux de salaire de l'emploi principal avec un nombre d'heures de travail identique (graphique 6.6).

Notre choix s'est porté sur le cas d'un travailleur involontairement sous-occupé, d'une part parce qu'il se prête à une analyse plus générale et, d'autre part, parce qu'il semble représenter la réalité (chômage partiel, temps-partiel obligatoire, etc.). Nous supposerons également que le travailleur effectue déjà un certain nombre d'heures dans le cadre d'un emploi secondaire, ce qui nous permettra ainsi d'examiner la modification de la composition de son offre de travail.

Pour étudier le cumul d'emplois plutôt que l'offre d'heures supplémentaires, nous supposerons que le travailleur touche pour ses emplois secondaires un taux de salaire inférieur à celui de son emploi principal. Toutefois, le fait que le travailleur serait d'accord d'allouer plus d'heures à son travail principal pour un salaire supérieur à son TMS au point A (graphique 6.3), n'implique pas forcément qu'il accepterait un emploi secondaire au même taux de salaire.

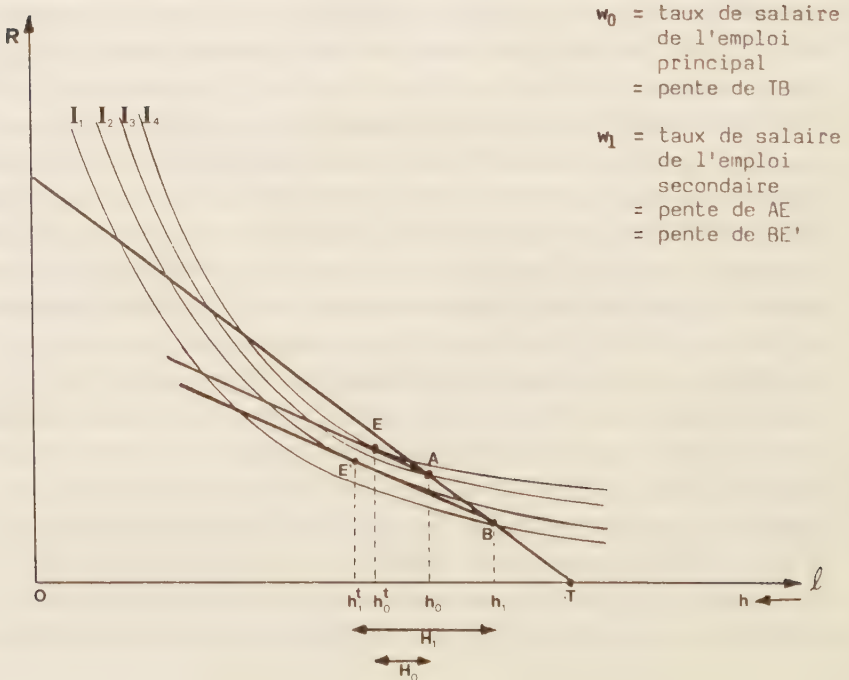
En réalité, la détention d'un emploi secondaire engendre plus de coûts de transaction pour le travailleur que la poursuite des heures de travail au sein du même emploi. Ces coûts, liés aux transports et à l'adaptation au nouvel environnement, font que le salaire exigé pour un travail secondaire serait relativement plus élevé que le salaire minimum demandé pour effectuer des heures supplémentaires dans le cadre de l'emploi principal. Selon Perlman, les résultats sommaires des études

empiriques étayent cette constatation, puisque les gains horaires des emplois secondaires sont assez proches des gains horaires des emplois principaux.

Il existe cependant un contre-argument qui justifie que certains travailleurs acceptent tout de même un emploi secondaire pour un salaire inférieur à celui qu'ils exigeraient pour travailler davantage dans le cadre de leur emploi principal. Il s'agit de la diversité offerte par un travail secondaire différent du principal. Rien que le changement d'environnement et d'occupation transforme souvent cet emploi en loisir lucratif aux yeux du travailleur.

Le graphique (6.4) illustre les effets d'une réduction du nombre d'heures allouées au travail principal lorsque le taux de salaire touché sur l'emploi secondaire ne varie pas. Le travailleur qui était

GRAPHIQUE (6.4) : Effets d'une réduction de la durée du travail principal sans compensation salariale



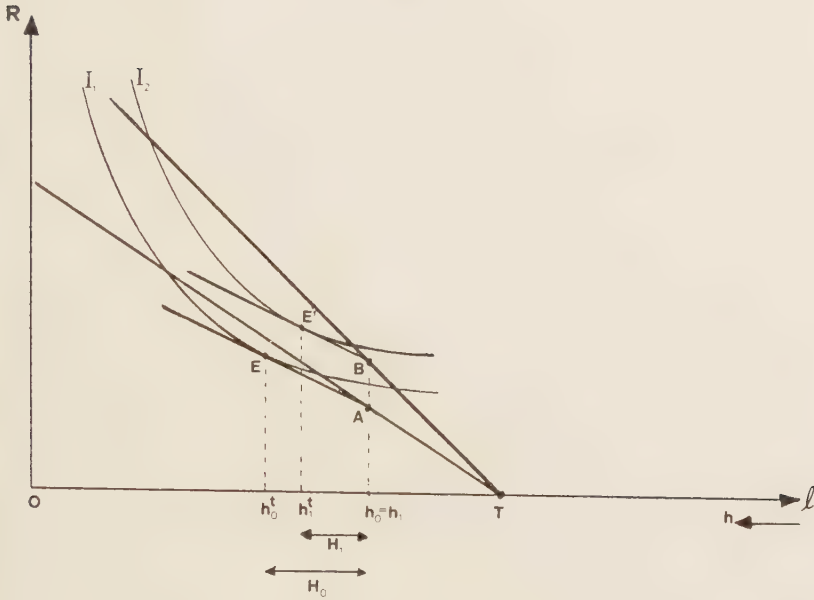
contraint à l'origine de travailler sur son emploi principal h_0 heures (point A) ne peut plus travailler que h_1 heures (point B). Sa contrainte coudée indique, à partir des points A et B respectivement, le taux de salaire w_1 qu'il touche sur l'emploi secondaire (et qui reste constant). Conformément à nos hypothèses, il ressort de notre graphique que le salaire reçu pour un emploi secondaire est inférieur à celui qui est touché pour l'emploi principal.

Dans la situation initiale, le travailleur pratiquait également le cumul d'emplois, ce qui le conduisait à l'équilibre au point E, correspondant à un point de tangence entre une courbe d'indifférence et sa contrainte. Après la réduction des heures de travail effectuées dans le cadre de l'emploi principal, il continue à pratiquer le cumul d'emplois ce qui l'amène au point E'. Le passage de E en E' n'impliquant qu'un effet revenu pur, la seule hypothèse que le loisir est un bien normal suffit pour situer le point E' à gauche du point E. Le résultat d'une telle politique est donc clair : Le nombre total d'heures offertes a augmenté (passage de h_t^0 à h_t^1), de même que celui des heures supplémentaires (passage de H_0 à H_1), alors que le bien-être du travailleur a diminué (passage de I_4 à I_2).

Envisageons maintenant les effets d'une diminution des heures du travail principal accompagnée d'une hausse du taux de salaire, afin que le revenu du travailleur ne diminue pas. Cette situation correspond au passage du point A au point C illustré par le graphique (6.5). Dans la situation initiale illustrée par le point A, le travailleur effectue un nombre d'heures dans le cadre d'un emploi secondaire ce qui l'amène au point E. La simple réduction des heures allouées au travail principal l'amène au point B correspondant à une détérioration de son bien-être. La compensation de la perte de revenu due à cette diminution des heures par une hausse du taux de salaire de l'emploi principal rend le travailleur encore plus sous-employé, ce qui est illustré par un TMS plus faible en C qu'en B. Formellement nous avons :

$$\begin{aligned} (U'_1)_B &= (U'_1)_C \quad \text{et} \quad (U'_R)_B > (U'_R)_C \Rightarrow \frac{(U'_1)_B}{(U'_R)_B} > \frac{(U'_1)_C}{(U'_R)_C} \\ &\Rightarrow TMS_{R,1}^B > TMS_{R,1}^C \end{aligned}$$

GRAPHIQUE (6.6) : Effets d'une hausse du taux de salaire du travail principal sans modification du nombre d'heures allouées à ce travail



nombre total d'heures de travail offertes diminue (il s'agit d'un effet revenu pur, illustré par le passage de h_t^0 à h_t^1) de même que, par conséquent les heures de travail effectuées sur l'emploi secondaire (H_0 à H_1).

Avec cette analyse microéconomique du comportement des travailleurs involontairement sous-occupés nous avons mis en évidence différentes évolutions possibles du cumul d'emplois. L'ampleur de ce dernier dépend de l'action simultanée d'un nombre important de facteurs; l'analyse empirique devient alors indispensable pour fournir une vérification des interactions théoriques. La réaction des travailleurs face au cumul d'emplois est notamment fonction des salaires respectivement de l'emploi principal et des emplois secondaires, de la possibilité

d'effectuer des heures supplémentaires, ainsi que d'une compensation éventuelle d'une réduction du nombre d'heures par une hausse de salaire.

L'attitude face au cumul d'emplois dépend également du nombre d'heures que le travailleur passe sur son emploi principal; cela lui permet de déterminer, conformément à ses préférences, le salaire minimum qui l'incite à accepter un emploi secondaire (salaire qui est d'autant plus faible que le nombre d'heures est petit). Il n'est dès lors pas étonnant de voir que les personnes dont le travail principal ne correspond qu'à un petit nombre d'heures soient celles qui acceptent les emplois secondaires les moins bien rémunérés.

En ce qui concerne les chômeurs en quête d'un emploi principal, la situation est différente du fait de l'existence de l'assurance chômage. En effet, l'extension de la durée et l'augmentation des indemnités versées aux chômeurs diminuent les coûts encourus par ces derniers lors de leur inactivité forcée et leur permettent de rechercher un nouvel emploi. Le but de l'assurance chômage est par conséquent d'alléger les coûts de recherche pour les chômeurs, leur donnant ainsi l'opportunité de chercher un travail qui correspond à leurs qualifications et pour lequel leur productivité est la plus grande. Elle évite ainsi que le travailleur doive accepter une occupation moins qualifiée et moins bien rémunérée (Haber and Murray 1966, dans Stone 1982). D'autre part, étant donné que les prestations sont fonction du dernier revenu du travailleur, son travail principal (forcément officiel) gagne en importance à ses yeux, de même que le salaire minimum exigé pour celui-ci.

6.3.3.2 Approche par la demande de travail

Le cumul d'emplois dépend également, quoique dans une moindre mesure, des dispositions des employeurs. En réalité, le travail n'est pas un facteur homogène, ce qui fait que les travailleurs ne sont pas de parfaits substituts aux yeux des entreprises. Le recrutement de personnel nouveau, particulièrement celui qui n'est pas engagé à plein temps, alourdit les coûts de l'entreprise, à court terme en tout cas. Cela provient d'une part des coûts fixes de l'emploi, c'est-à-dire ceux qui sont liés au recrutement du personnel, à sa formation et à sa gestion; d'autre part, la productivité du travail est affectée à la fois par

l'arrivée de nouvelles personnes et par les effets croisés sur la productivité des anciens travailleurs.

Ainsi, vu du côté de la demande de travail, il existe une certaine concurrence entre le cumul d'emplois, les heures supplémentaires et l'engagement de personnes inactives. Face à de tels problèmes, les possibilités offertes par les heures supplémentaires ou le cumul d'emplois permettent éventuellement de limiter les coûts pour les employeurs. Cependant, dans la mesure où ces travaux secondaires sont officiels, ils représentent tout de même un alourdissement des coûts pour les employeurs qui doivent s'acquitter d'impôts et de cotisations sociales supplémentaires.

Pour l'employeur, la différence entre les heures supplémentaires officielles et non officielles tient également en grande partie au salaire versé au travailleur. Les heures supplémentaires officielles doivent en général être payées à des taux supérieurs (à ceux versés pour l'horaire habituel), tandis que dans le cas du marché non officiel, aucune restriction n'est imposée a priori sur le taux de salaire. Dans le cas où vient s'ajouter une forte opposition des syndicats aux heures supplémentaires, l'incitation pour que le travail soit accompli de manière non officielle sera encore plus forte.

6.3.4 ETUDES EMPIRIQUES DU CUMUL D'EMPLOIS

6.3.4.1 Cadre général

Au niveau empirique, l'intérêt porté aux études du cumul d'emplois connaît actuellement un renouveau. Ce sujet avait pourtant déjà été traité aux Etats-Unis lors des graves problèmes de chômage qu'avait connus l'économie américaine à la fin des années cinquante et au début des années soixante. Ces problèmes étaient alors liés aux grandes innovations technologiques de type labour-saving, ainsi qu'à l'augmentation sensible de la force de travail.

Face à cette situation, les syndicats, soutenus d'ailleurs par le Département du Travail américain, avaient notamment proposé une diminution des heures de la semaine standard, une augmentation des pénalisations pour les heures supplémentaires, ainsi que l'accroissement de l'emploi dans le secteur public. En réponse à ces propositions,

différentes recherches avaient vu le jour pour examiner si cette réduction des heures de travail n'était pas une mesure autodestructrice du côté de l'offre. En effet, elle pouvait créer un effet pervers qui, au lieu de stimuler l'emploi, augmenterait les difficultés de trouver un travail pour les chômeurs, ceci à cause du cumul d'emplois et des heures supplémentaires effectuées par les non chômeurs, éventuellement de manière non officielle.

Malheureusement, comme c'est le cas pour la plupart des pratiques non officielles, il est difficile d'aborder la composante non officielle du cumul d'emplois de manière directe. L'approche idéale devrait se faire par des enquêtes auprès de larges échantillons de personnes auxquelles on poserait la question suivante : **"Pratiquez-vous le cumul d'emplois? Si oui, comment est réparti votre temps de travail entre les marchés officiel et non officiel?"**

Cette approche s'avère quasiment irréalisable à grande échelle, car les travailleurs sont réticents lorsqu'il s'agit de répondre à des questions concernant leur participation au marché du travail non officiel, même quand on leur garantit la discrétion. Face à de tels problèmes, les études empiriques doivent se contenter d'un optimum second, à savoir de deux approches moins directes mais réalisables. En les combinant, nous allons tenter de mettre en évidence la forte composante non officielle du cumul d'emplois. Dans la première approche (que nous qualifierons de "type I"), l'analyse du comportement des travailleurs se fait à partir de la question suivante posée aux participants : **"Exercez-vous un deuxième emploi rémunéré?"**. Dans la deuxième approche (à savoir de "type II"), les participants à l'enquête sont invités à répondre à la question : **"Participez-vous au marché du travail non officiel?"**

Nous allons ainsi présenter chaque type d'étude séparément, puis nous dresserons, dans un même tableau, les résultats comparatifs des deux types d'études. Cela nous permettra de mettre en évidence leurs éléments communs et de dégager un certain nombre de conclusions.

6.3.4.2 Les études de type I

A) Méthodologie

Les études de type I sont basées sur des enquêtes faites auprès de larges échantillons de travailleurs; elles étudient leur comportement en leur demandant s'ils pratiquent le cumul d'emplois sans précision sur la nature officielle ou non de leurs emplois secondaires (Perlman 1966, Deiter 1966, Bronfenbrenner and Mossin 1967, Sherman and Willet 1968, Shishko and Rostker 1976, Alden 1977, Alden and Saha 1978).

Dans le cadre des études empiriques, la définition du cumul d'emplois n'est pas identique à celle que nous avons adoptée dans l'approche théorique. Etant donné que le marché du travail est soumis à un flux continu d'entrées et de sorties de main-d'oeuvre (dû au changement d'emploi et au passage du chômage à la vie active ou l'inverse), la prudence est de rigueur afin de s'assurer de la pertinence des résultats.

Le cumul d'emplois peut ainsi désigner la détention de plusieurs emplois rémunérés sans restriction sur le nombre d'heures nécessaires pour définir celui qui sera dit principal. Le travailleur peut ainsi cumuler deux emplois à temps partiel ou combiner un emploi principal et des emplois secondaires, sans que l'emploi principal soit un emploi à plein temps. A ce niveau, la définition utilisée doit toujours être rappelée. En 1976 aux Etats-Unis par exemple, le "Bureau of Labor Statistics" estimait à 4,5% de la population active les personnes détenant deux ou plusieurs emplois à l'extérieur du foyer.

Pour définir le cumul d'emplois, les études basées sur des enquêtes adoptent soit une définition "de jure", soit une définition "de facto". Si on adopte la définition de jure, la question sur laquelle se base la classification est: **"Exercez-vous un deuxième emploi rémunéré?"** Si on adopte la définition de facto, la question est plus restrictive, à savoir: **"Avez-vous exercé un deuxième emploi rémunéré la semaine dernière?"**

Il est dès lors évident que la deuxième définition est plus restrictive en ce sens que, tenant compte des flux de main-d'oeuvre allant du chômage au travail et l'inverse, elle évite d'englober les individus qui se disent des cumulards sans toutefois détenir un deuxième emploi

au moment même de l'enquête. Le Royaume-Uni, qui est parmi les premiers pays à avoir fourni des données sur le cumul d'emplois dans le cadre d'études empiriques régionales, a utilisé les deux types de définitions. La définition de facto, qui a été retenue par le "General Household Survey", permet de répertorier un nombre plus petit de cumulards que la définition de jure, utilisée par le "Family Expenditure Survey".

Pour les Etats-Unis, l'Australie et la CEE où de telles études ont déjà été menées, la définition de facto a été préférée pour des raisons de précision. Conformément à cette définition, il y a cumul d'emplois lorsqu'un agent effectue au moins deux emplois rémunérés, réguliers ou occasionnels, durant la semaine précédant l'enquête. Dans le cadre de la CEE, l'étude menée pour recueillir des données sur divers aspects du cumul d'emplois en lien avec la structure industrielle des pays membres s'est basée sur les questions suivantes :

- a) "Est-ce que vous travaillez d'habitude?"
- b) "Avez-vous exercé un emploi la semaine dernière?"
- c) "Avez-vous exercé un deuxième emploi la semaine dernière?"

C'est seulement lorsque la réponse aux trois questions posées a été affirmative que la personne a été retenue comme pratiquant le cumul d'emplois. Il s'agit d'une classification basée sur une définition de facto très stricte.

B) Raisons déterminant le cumul d'emplois

Deux raisons principales sont invoquées par les personnes interrogées dans les enquêtes pour justifier la détention de plusieurs emplois. D'une part des motivations financières en ce sens que la personne exerce un emploi principal qui ne lui permet pas de travailler autant d'heures qu'elle ne le désire; elle est alors indirectement soumise à des pressions financières, confirmant ainsi la thèse que certains travailleurs sont involontairement sous-occupés. D'autre part, la deuxième raison se rapporte au plaisir qu'elle retire du travail lui-même (il s'agirait-là d'un "workaholic" dans la terminologie anglo-saxonne), ou à certaines motivations sociales (par exemple le désir d'aider les autres, d'être son propre chef, de décider de l'allocation de son temps, etc.).

La première raison est invoquée par la population masculine dont

les revenus de l'activité principale sont plutôt bas (les travailleurs jeunes en font généralement partie); par contre, la deuxième raison est plutôt présentée par des hommes ou des femmes qui se situent dans le haut de l'échelle des revenus. Le tableau (6.4) contient les réponses d'un échantillon de 167 personnes cumulant les emplois.

C) Données

Les données concernant le cumul d'emplois sont relativement récentes, aussi bien pour les Etats-Unis que pour l'Europe. Au Royaume-Uni, le premier article connu sur ce sujet a été publié en 1971 par Alden; il s'agissait d'une étude régionale, en Ecosse, basée sur une seule question dans des enquêtes locales de petite envergure. Les premières données ont été vivement critiquées et déclarées non fiables. Actuellement, les collectes de données sont faites par le Département de l'emploi, la "Social Survey Division", le "General Household Survey", le "New Expenditure Survey", et surtout le "Family Expenditure Survey".

En Italie, les informations sont en grande partie régionales et recueillies notamment par l'ISTAT (Institut Central de Statistique) et

TABEAU (6.4) :³⁰ Raisons pour lesquelles une personne exerce plus d'un emploi

	nombre	%
1. Economiques	86	51.5
2. Intérêt personnel	28	16.8
3. Rendre service à des personnes qui ont demandé de l'aide	17	10.2
4. Désir de rester actif	5	2.9
5. Désir d'avoir deux emplois par peur d'en perdre un	1	0.6
6. Horaire du premier travail permettant la détention d'un deuxième	3	1.8
7. Désir d'essayer un autre métier à temps partiel	4	2.4
8. Combinaison de raisons économiques et autres	20	11.9
9. Autres	3	1.8
Total	167	100.0

le CENSIS (Centre d'études sociales). Aux Etats-Unis, les informations concernant la taille et la composition de la force de travail sont rassemblées dans des enquêtes mensuelles sur le statut professionnel de 56.000 ménages, ainsi que dans d'autres statistiques du "Bureau of Labor Statistics".

Pour la CEE, des informations sur la main-d'oeuvre et notamment sur le cumul d'emplois sont recueillies régulièrement depuis 1973 dans le cadre d'enquêtes du "EEC Labor Force Sample Survey". Elles permettront, à long terme, des comparaisons temporelles et spatiales entre pays, ainsi qu'une plus grande harmonisation des politiques concernant la main-d'oeuvre entre pays membres.

6.3.4.3 Etudes de type II

Les études de type II abordent indirectement le cumul d'emplois, en posant des questions sur la participation des agents au marché du travail non officiel. Elles sont basées sur des enquêtes auprès d'échantillons de la population très restreints et de ce fait permettent d'accroître, la quantité relative de réponses et leur véracité; par contre, elles ont le désavantage d'introduire les biais relatifs à la petite taille de l'échantillon. Ces études fournissent de nombreuses informations sur les caractéristiques, ainsi que sur les motivations des personnes participant au marché du travail non officiel (Dilnot and Morris 1981, Del Boca 1981, Isachsen, Klovland and Ström 1982, Molefsky 1982, Pestieau 1985, Skolka 1985).

A) Méthodologie

Dans les études de type II, la question principale est : **"Participez-vous au marché du travail non officiel?"** Toutefois, plusieurs autres questions sont posées afin de connaître les modalités d'une participation éventuelle au marché du travail non officiel, ainsi que les caractéristiques socio-économiques des participants.

Dans une étude effectuée dans le district de Liège en Belgique (Pestieau 1985), 300 personnes ont répondu à un grand nombre de questions concernant leur participation au marché du travail non officiel. Pestieau explique son choix par le fait que Liège est un district représentatif de l'ensemble du pays. Les participants ont dû répondre sur

une base individuelle et non familiale; ils ont été choisis selon la méthode "quota sampling".

Cette méthode consiste à stratifier la population en fonction de certaines caractéristiques (telles l'âge, le sexe, la profession etc.) de manière à ce que chaque sous-groupe de l'échantillon ressemble le plus possible à celui de la population dans son ensemble. Chaque enquêteur questionne un certain nombre de personnes qu'il est libre de choisir parmi les individus de chacun des sous-groupes. On comprend alors qu'un grand nombre de biais apparaissent à cause, entre autres, de la petite taille de l'échantillon. Quoique statistiquement les résultats de cette méthode ne sont pas aussi fiables que ceux obtenus avec l'utilisation d'échantillons aléatoires, ce procédé a été choisi à cause de "l'indiscrétion" des questions posées à savoir la participation au marché du travail non officiel et la fraude fiscale.

Isachsen, Klovland et Ström (1982) mentionnent que, dans le cadre d'une étude sur le travail non officiel en Norvège, le taux de réponses a sensiblement augmenté au fur et à mesure que les études devenaient anonymes. Au lieu de questionner personnellement les participants, on leur demandait de renvoyer les questionnaires remplis à l'enquêteur. De surcroît, il ressort de ces résultats que les individus admettent plus volontiers avoir utilisé des services non officiels, que d'avoir offert leur propre travail dans le cadre de ce marché. Nous voyons donc bien pourquoi il est alors utile de pouvoir choisir les personnes à questionner dans chaque groupe. De cette manière, les enquêteurs sélectionnent des personnes qu'ils connaissent, ce qui leur assure une plus grande précision et véracité des réponses :

"It remains that in interviews on black labor and tax evasion, a purely random sampling is likely to lead to a large number of refusals which are also sources of biases" (Pestieau, 1985).

Un autre but de ces études est d'identifier les secteurs d'activité et/ou les professions qui sont les plus susceptibles de pratiques non officielles.

B) Raisons justifiant la participation au marché du travail non officiel

Deux raisons principales sont invoquées pour justifier une participation au marché du travail non officiel. La première raison provient de l'insuffisance du revenu réalisé sur le marché officiel qui ne permet pas au travailleur de faire face à ses obligations financières; si le besoin de revenus supplémentaires ne peut être satisfait par des heures supplémentaires sur le marché officiel et qu'une demande de travail existe sur le marché non officiel, le travailleur offrira ses services à ce dernier. Cela coïncide souvent avec une certaine disponibilité de la part du travailleur; cependant, cette disponibilité n'étant pas parfaite, la souplesse offerte par le travail non officiel devient précieuse. Une enquête a été menée en 1974 par le "American Current Population Survey" sur le cumul d'emplois d'un certain nombre d'hommes ayant un emploi principal à plein temps. Le but était de déterminer le pourcentage de personnes qui pratiquent le cumul d'emplois en fonction de l'heure à laquelle se termine l'emploi principal. Le tableau (6.5) montre bien que le pourcentage le plus fort correspond aux emplois principaux se terminant avant 13 heures.

Il est également intéressant de noter que la motivation de travailler de manière non officielle est due moins à des raisons fiscales qu'à l'appât d'un revenu supplémentaire; la progressivité des impôts ainsi que les charges sociales ne sont déterminantes du côté de l'offre de travail qu'au niveau des hauts revenus. Dans ce dernier cas, les

TABLEAU (6.5) :³¹ Heures où se termine l'emploi principal et taux de cumul d'emplois

Heures où se termine l'emploi principal	Taux de cumul d'emplois
entre 2 et 6 heures	4.5 %
entre 7 et 13 heures	11.3 %
entre 14 et 15 heures	8.3 %
entre 16 et 17 heures	5.8 %
entre 18 et 21 heures	4.7 %

personnes se livreront à la fraude fiscale plutôt qu'au travail non officiel, car il est fort probable que le médecin et l'avocat qui désirent réaliser des revenus supplémentaires en évitant la progressivité du barème fiscal ne le feront pas en réparant leur voiture ou celle de leurs clients. Selon toute vraisemblance ils effectueront, sans facture officielle, quelques heures supplémentaires par jour dans leurs cabinets.

La deuxième raison pouvant justifier une participation au marché du travail non officiel est issue du désir de rendre service à la famille ou à des amis. Cela est alors souvent à l'origine des "prix raisonnables" exigés pour les biens et services échangés dans le cadre de l'économie non officielle. Ce fait, ainsi qu'une certaine dextérité manuelle et la volonté de disposer de son temps libre d'une manière sociale et utile, sont à l'origine de nombreux emplois non officiels qui, par la suite, se sont transformés en véritables professions secondaires.

C) Données

Les données sur les emplois non officiels ont été recueillies soit à l'aide de sondages (Isachsen, Klovland and Ström 1982, Pestieau 1985, Skolka 1985, Barthélémy 1986), soit par des enquêtes sur la force de travail. En Italie elles sont notamment récoltées par le Centre d'études sociales (CENSIS) et l'Institut central de statistiques (ISTAT). Au Royaume-Uni, des études ont eu lieu dans le cadre du "Family Expenditure Survey", du "General Household Survey" et du "New Earnings Survey". Aux Etats-Unis, les informations sur la force de travail nécessaires aux études sur le travail non officiel sont obtenues par des enquêtes menées, entre autres, par le "Current Population Survey".

Malgré les efforts de ces pays pour constituer une base de données, le sujet est encore très récent et les données dont on dispose à ce jour sont souvent régionales; de ce fait, elles ne sont pas toujours comparables, fiables et représentatives à des échelles nationale et internationale. Cependant, elles fournissent des informations intéressantes sur les motivations et les caractéristiques des personnes qui travaillent de manière non officielle.

6.3.4.4 Comparaison des résultats des études de type I et II

En ce qui concerne les résultats des études de type I, celles qui ont été effectuées dans le cadre de la CEE par exemple se concentrent sur les caractéristiques institutionnelles du marché du travail, tandis que les études anglaises essaient plutôt de dresser le portrait du "cumulard". Quant aux études de type II, portant sur la participation au marché du travail non officiel, elles fournissent des informations sur les caractéristiques socio-professionnelles des travailleurs de ce marché.

Nous allons présenter les résultats des deux types d'études dans le tableau (6.6); cela nous permettra de mettre en évidence leurs nombreux points communs et de les comparer pour essayer d'en tirer certaines conclusions. Nous tenterons de localiser et de mettre en évidence ces caractéristiques communes en comparant les résultats des études de type I à ceux des études de type II. Les études de type I ne contenant pas de questions concernant le caractère officiel ou non du cumul d'emplois, une partie des renseignements qu'elles fournissent doit par conséquent se référer aux emplois secondaires non officiels.

A) Age et sexe

La fourchette d'âge dans laquelle on rencontre le plus de personnes pratiquant le cumul d'emplois coïncide avec celle où l'on retrouve le plus de travailleurs non officiels. Nous pouvons également noter que, même si les hommes cumulent plus facilement les emplois que les femmes, le nombre de ces dernières varie beaucoup selon la définition utilisée. Si on accepte la définition large du cumul d'emplois (qui inclut un grand nombre d'emplois occasionnels), adoptée en Angleterre par le "Family Expenditure Survey", on comprend aisément pourquoi la proportion de femmes augmente très sensiblement. Ces emplois occasionnels sont exercés, non seulement par des femmes, mais également par la main-d'oeuvre qui entre et qui sort du marché du travail à intervalles irréguliers (étudiants, retraités); les études portant sur le travail non officiel, en Italie par exemple, nous apprennent que plus le travail est irrégulier et non qualifié, plus la présence féminine ainsi que celle des jeunes et des aînés est grande. Ces personnes n'ont aucune incitation à déclarer leurs emplois occasionnels.

TABEAU (6.6) : Présentation comparative des résultats des études de type I et II

	<u>TYPE I</u> (concerne le cumul d'emplois)	<u>TYPE II</u> (concerne la pratique d'un emploi non officiel)
<u>Age et sexe :</u>	La majorité des cumulards ont entre 25 et 45 ans. D'une manière générale, plus d'hommes que de femmes pratiquent le cumul d'emplois.	La majorité des travailleurs non officiels ont entre 25 et 40 ans. Plus d'hommes que de femmes ont un emploi non officiel, mais le nombre d'heures offertes par les femmes est supérieur.
<u>Branche d'activité :</u>	La plupart des cumulards exercent un deuxième emploi dans un autre secteur que leur emploi principal (qui a fréquemment lieu dans les services). Plus de la moitié du cumul d'emplois a également lieu dans les services, même en ce qui concerne les emplois manuels.	L'activité officielle est salariée et souvent à temps partiel. Le travail non officiel a souvent lieu dans un autre profession que le travail officiel; on le rencontre dans les emplois manuels qui ne nécessitent pas de matériel lourd.
<u>Statut du travailleur :</u>	La majorité des cumulards sont des salariés dans leur activité principale, mais la part d'indépendants augmente sensiblement dans les activités secondaires.	La majorité des travailleurs non officiels exercent une activité officielle salariée, mais travaillent à leur compte dans leur activité non officielle.
<u>Durée de l'activité resp. principale et officielle :</u>	Le nombre de personnes qui cumulent les emplois augmente d'autant plus que les personnes sont sous-occupées et ont des emplois principaux flexibles.	Les travailleurs non officiels ont souvent une activité officielle salariée à mi-temps ou irrégulière. Le travail non officiel augmente d'autant plus que les personnes sont sous-occupées.

(suite du tableau à la page suivante)

(suite du tableau de la page précédente)

<u>Durée du travail resp. secondaire et non officiel:</u>	70% y consacrent moins de 9 heures par semaine, 20% y passent entre 9 et 20 heures, alors que le reste y consacre 21 heures ou plus; le nombre d'heures décroît avec l'âge de la personne. 66% de ces emplois ont lieu le soir ou en fin de semaine.	Le nombre d'heures décroît avec l'âge, le niveau d'éducation, le revenu du travailleur et les heures passées sur l'activité officielle. Quoiqu'il varie selon les régions et les branches, il est néanmoins trop faible pour que l'activité puisse être qualifiée de principale.
<u>Revenus de l'activité resp. principale et officielle :</u>	On observe des pointes vers le haut et plus particulièrement vers le bas de l'échelle des revenus de l'activité principale.	On observe une concentration essentiellement vers le bas de l'échelle des revenus de l'activité officielle.
<u>Revenus des activités resp. secondaires et non officielles:</u>	Pour le 70% des travailleurs qui travaillent moins de 9 h. sur leurs emplois secondaires, ces derniers leur permettent d'ajouter 10 à 15% au revenu principal. De nombreuses personnes qui sont salariées dans leurs activités principale et secondaire gagnent plus par heure dans leur activité secondaire ³² .	Les renseignements au sujet des rémunérations non officielles sont très variables. Les services offerts dans le cadre de ce marché sont souvent jusqu'à 40% moins chers que des prestations équivalentes du marché officiel. Toutefois cela n'implique pas forcément que le salaire du travailleur soit moindre.

B) Branche d'activité

En ce qui concerne la branche d'activité, aussi bien les emplois secondaires que les emplois non officiels sont la plupart du temps effectués dans un secteur différent de l'emploi principal, respectivement officiel. Cela ressort notamment de l'enquête de Alden (1977) à Cardiff en Ecosse où une partie des travailleurs ont précisé qu'ils n'auraient pas voulu effectuer des heures supplémentaires dans leur emploi principal, même si cette possibilité leur était offerte. Ils apprécient de

pouvoir mettre leurs capacités en valeur dans une autre branche d'activité ce qui est d'ailleurs également l'avis de nombreux travailleurs non officiels. En effet, on retrouve chez ces personnes non seulement le désir d'aider les autres, mais également celui de fuir la monotonie d'une prolongation de l'emploi principal, les tracasseries administratives, ainsi que les exigences toujours plus strictes de spécialisation. Ces personnes favorisent ainsi une formation polyvalente, souvent acquise sur le terrain; elles sont également capables de répondre rapidement à la demande lorsque cette dernière se manifeste.

Aussi bien pour le cumul d'emplois que pour les activités non officielles, le fort pourcentage d'emplois manuels dans les activités secondaires et leur concentration dans les services sont dus au fait que ce secteur s'y prête particulièrement bien (travaux à domicile, absence d'installations fixes, matériel léger, etc.) et échappe plus facilement aux contrôles. C'est ainsi qu'au niveau de l'industrie du textile et de la construction, le secteur non officiel occupe un grand nombre de personnes.

"It is known, for instance, that most unrecorded building activity takes place with workers who hold two or more jobs or who are officially unemployed, rather than with people engaged only in the irregular or underground market (as with the vast majority of workers-at-home for the manufacturing sector, mainly women and old persons of both sexes)" (Contini, 1981b).

C) Statut du travailleur

Une des principales caractéristiques du cumul d'emplois est la grande partie de personnes travaillant à leur compte sur leur emploi secondaire, indifféremment de leur statut dans la profession principale; cela est dû à la grande souplesse du travail indépendant, non seulement en ce qui concerne l'emploi du temps, mais également la déclaration des revenus ainsi réalisés (travaux sans facture). Le tableau (6.7) illustre, dans le cadre d'enquêtes menées en Angleterre respectivement par le "Family Expenditure Survey" (FES) et le "General Household Survey" (GHS), que la part d'indépendants devient beaucoup plus grande lorsque l'on passe des emplois principaux aux emplois secondaires.

Une constatation qui confirme ce fait est qu'en Italie (Del Boca et

TABLEAU (6.7) :³³ Statut professionnel en Grande Bretagne en 1971

		FES	GHS
EMPLOI PRINCIPAL	salarié	89 %	92 %
	indépendant	11 %	8 %
EMPLOI SECONDAIRE	salarié	33 %	62 %
	indépendant	67 %	38 %

Forte, 1982) aussi bien qu'aux Etats-Unis (Molefsky, 1982) on observe une très forte hausse des indépendants parmi les personnes actives. Une étude récente du "Internal Revenue Service" montre qu'aux Etats-Unis 47% des personnes qui se sont déclarées comme artisans indépendants ("independent contractors") n'ont jamais fait part de leurs revenus aux autorités fiscales. Nous avons donc ainsi de fortes raisons de supposer qu'une grande partie de ces travaux doit avoir lieu en dehors du cadre officiel, surtout lorsque aucune incitation ne pousse le donneur d'ouvrage à déclarer le travail effectué. Cela concerne notamment toutes les activités dont la déclaration ne conduirait à aucune déduction fiscale pour l'employeur (par exemple les réparations à domicile, le travail domestique, les cours privés etc.). Si on y ajoute la crainte de ces "spécialistes auto-déclarés" d'être découverts et persécutés par les autorités compétentes parce qu'ils ne remplissent pas les qualifications officielles liées à l'exercice du métier, nous pouvons d'autant mieux imaginer le nombre d'avantages que doit offrir le travail non officiel pour qu'ils s'y adonnent tout de même.

D) Durée de l'activité respectivement principale et officielle

Relevons encore les résultats de l'étude de Alden (1977) en Grande Bretagne, où des questions ont été posées également aux personnes qui ne cumulaient pas des emplois au moment même de l'enquête. 20% de ces personnes ont répondu qu'elles accepteraient un deuxième travail si

l'occasion s'en présentait. Elles ont en plus ajouté les avantages offerts par la diminution de la semaine de travail, ainsi que par les horaires flexibles de l'activité principale. Certains ont affirmé que, étant donné la configuration de leur emploi actuel, ils ne se sentaient pas capables de combiner deux emplois.

Alden cite les deux études suivantes. D'une part une recherche de Deiter (1966) qui a analysé le comportement des travailleurs de l'industrie plastique à Akron (Ohio) aux Etats-Unis; ces travailleurs bénéficiaient de la semaine de 36 heures. Les résultats de cette étude montrent que, par rapport aux travailleurs ayant un horaire normal (40 heures par semaine), le nombre de travailleurs pratiquant le cumul d'emplois est trois fois plus important. D'autre part, une étude du "American Current Population Survey" qui parvient à la conclusion que les personnes bénéficiant d'une semaine de quatre jours ont deux fois plus de chance de cumuler des emplois que ceux qui travaillent cinq jours.

Selon Contini (1981b), en Italie où l'emploi dans le secteur public est important, offrant des salaires réels faibles et des horaires courts et favorables (continus de 8 heures du matin à 14 heures), le nombre de personnes qui pratiquent le cumul d'emplois de manière non officielle est particulièrement élevé. D'autre part, plusieurs fonctionnaires travaillent le matin à l'Etat et l'après-midi dans le secteur privé. Leur emploi de fonctionnaire leur offre une caisse de retraite, l'assurance maladie, des avantages en nature et un salaire avec peu ou pas (!) de travail. L'après midi, ils pratiquent le cumul d'emplois (qui est officiellement interdit) dans une entreprise "capitaliste non officielle où ils gagnent de l'argent" en faisant preuve de leurs capacités et de leur efficacité sans protection syndicale ou sociale.

"C'est ainsi que les ministères ont été définis comme des lieux où ceux qui arrivent un peu en retard au travail rencontrent dans les escaliers ceux qui partent un peu en avance(!)" (Martino, 1980).

E) Durée du travail respectivement secondaire et non officiel

Les études sur le cumul d'emplois fournissent des informations relativement précises sur le nombre d'heures que les travailleurs passent aux différents emplois. Tel n'est par contre pas le cas pour les études du travail non officiel où la précision est beaucoup moins grande; il arrive même que les réponses à ce sujet semblent tellement imprécises que les auteurs ne les retiennent pas.

Dans le cas de la Belgique, Pestieau (1985) affirme que le nombre d'heures passées dans le secteur non officiel correspond environ au 14% des heures déclarées. En Italie, on peut voir que ce pourcentage varie beaucoup selon la branche, la région et la taille de l'industrie, sachant que ce sont plutôt les petites entreprises qui emploient le plus de travailleurs non officiels. Selon l'étude à l'échelle nationale du CENSIS en 1976, 5.6% du total d'heures travaillées en Italie sont non officielles. Ce pourcentage est beaucoup plus faible que le 53.7% avancé par la Chambre de Commerce de Turin dans une étude de deux communes d'une région semi-rurale. De toute manière, au niveau individuel le nombre d'heures travaillées dans le secteur non officiel n'est que très rarement suffisant pour qu'on puisse le considérer comme un emploi fournissant un revenu principal à la personne concernée.

Il est étonnant de constater que le tiers des personnes qui cumulent des emplois exercent leurs emplois secondaires durant les jours ouvrables. Cela nous amène à supposer qu'il s'agit d'emplois non officiels, s'effectuant en partie pendant les heures que la personne devrait passer à son emploi principal. Ce fait, qui selon Alden démystifie le terme "moonlighting", est confirmé par les données sur l'absentéisme dans le secteur officiel; ce phénomène semble prendre de l'ampleur, spécialement dans certains pays comme l'Italie par exemple (voir à ce sujet le tableau (5.4) du chapitre 5).

C) Revenus de l'activité respectivement principale et officielle

La distinction qui est souvent faite dans la littérature entre la fraude fiscale ("off the books activities") et le travail non officiel ("black labor") proprement dit, s'applique également au cumul d'emplois. Selon les auteurs qui adoptent cette distinction, la majorité des travailleurs non officiels sont, dans leur activité officielle, des

salariés à revenus plutôt faibles. En effet, les indépendants, d'une part se situent dans des classes de revenus relativement élevées et, d'autre part, ne choisissent pas un deuxième travail comme moyen d'augmenter leurs revenus. Cette constatation rejoint l'hypothèse que ce sont les bas revenus qui cumulent les emplois et qui travaillent de manière non officielle tandis que les hauts revenus pratiquent extensivement la fraude fiscale.

G) Revenus des activités respectivement secondaires et non officielles

Les personnes qui exercent une activité principale et secondaire salariée gagnent souvent plus à l'heure dans leur emploi secondaire que principal. Les différences de salaire peuvent provenir soit d'une plus forte productivité, soit de l'absence de frais liés indirectement à la production (taxes, cotisations sociales, etc.). Comme il est fort improbable de supposer une productivité plus élevée dans les activités secondaires (car en général il y a notamment peu de capital fixe, ainsi qu'un manque de spécialisation ou d'équipement sophistiqué), ces différences de salaire sont selon toute vraisemblance plutôt dues à la minimisation des coûts fiscaux et sociaux; nous pouvons en déduire qu'une bonne partie des emplois secondaires se font de manière non officielle. Par conséquent, le fait que les services non officiels soient facturés moins cher que les services officiels équivalents n'est pas étrange, et n'implique pas que le salaire net du travailleur soit également plus faible. En effet, l'absence des frais susmentionnés permet au travailleur de réaliser des gains supplémentaires (à la place du fisc) et au donneur d'ouvrage de réaliser de substantielles économies.

6.4 REMUNERATIONS EN NATURE

6.4.1 DEFINITION

Le développement économique du XXe siècle a contribué à remplacer de plus en plus les rémunérations en nature par des paiements en espèces. Cette forme de rémunération se justifie par le fait qu'elle laisse à l'employé une liberté totale de décision dans la manière d'allouer ses ressources ou de se prémunir contre certains risques, spécialement lorsque les choix deviennent très étendus comme c'est le cas dans la société de consommation actuelle. Pourtant, cette tendance semble s'être récemment renversée : les rémunérations en nature ("fringe benefits" ou "nonwage payments" pour les anglo-saxons) ont fait une nouvelle percée qui est allée en s'amplifiant depuis trente ans.

"A major factor affecting the attractiveness of a particular form of compensation is its treatment under the income tax laws... Dramatic changes in the division of labor compensation between wage and nonwage payments have occurred since World War II" (Long and Scott, 1982).

En effet, la part des rémunérations en nature dans la rémunération totale de certains cadres a triplé depuis 1950 (Adamache and Sloan, 1985). Cette évolution a été de pair avec la hausse de l'imposition directe et particulièrement de sa progressivité.

"Tax considerations go a long way in explaining both the growth of fringe benefits through time and their positive correlation with the level of earnings. Indeed, the tax factor is probably a more important cause of the growth of fringe benefits than all the other causes combined" (Rees, 1979).

Un survol de la littérature permet de constater que la définition des rémunérations en nature n'est pas exhaustive. Quoique l'expression "fringe benefits" soit maintenant consacrée, son contenu est si vaste qu'elle nécessite toujours des précisions et des références. Ainsi, la difficulté consiste à identifier et à mesurer le gain tiré de cette catégorie de rémunération d'une part sur le plan économique et, d'autre part, sur le plan fiscal.

Par souci de clarté, certains auteurs divisent les rémunérations

en nature en deux catégories. La première comprend les rémunérations qui font l'objet d'une réglementation spécifique ou qui sont exigées par la loi. Il s'agit, par exemple, de la participation de l'employeur à différents plans sociaux en faveur de l'employé (assurances maladie et accidents, vieillesse, chômage, vie, etc.), des vacances payées, ou de la transformation des heures supplémentaires en vacances.

La seconde englobe les rémunérations dont la nature et le traitement fiscal sont incertains. C'est précisément ces avantages qui ont le plus fort contenu non officiel. On y trouve, par exemple, les repas gratuits ou à prix réduits dans des restaurants subventionnés, l'utilisation des véhicules de l'entreprise à des fins privées, les déplacements professionnels combinés à des vacances, les parkings gratuits en ville, les consultations médicales périodiques, les billets pour divers spectacles, les abonnements à des clubs ou à des saisons de football. En ce qui concerne ces derniers, aux Etats-Unis, le 70% à 90% des billets de certaines équipes de football est acheté par de grandes entreprises qui les offrent ensuite à leurs employés. Un récent sondage aux Etats-Unis encore, a révélé que 53% des entreprises questionnées offrent à certains de leurs cadres des abonnements à différents clubs, 83% des consultations médicales, et 25% l'utilisation à des fins privées des avions de la compagnie (Clotfelter, 1979). Cette deuxième catégorie de rémunérations en nature est, soit déterminée par des négociations collectives, soit proposée unilatéralement par l'employeur.

Notons que la plupart des rémunérations en nature sont actuellement, sinon totalement exemptes d'impôt, du moins taxées plus favorablement que les rémunérations en espèces. Une grande partie de ces prestations offertes par les entreprises contient une très forte composante de consommation et peut être considérée comme substituable au salaire.

6.4.2 COMPOSANTE NON OFFICIELLE DES REMUNERATIONS EN NATURE

Dans le cadre de notre recherche, il est particulièrement intéressant d'analyser la raison pour laquelle la transformation des rémunérations monétaires en rémunérations en nature conduit souvent à une participation accrue à l'économie non officielle. En effet, lorsque les

rémunérations en espèces ne sont pas déclarées aux autorités, il s'agit de fraude fiscale. Au contraire, les rémunérations en nature correspondent à de l'évasion fiscale (quoique, dans certains cas, elles peuvent également relever de la fraude fiscale). Peuvent ainsi être considérées comme évasion fiscale toutes les rémunérations en nature qui profitent des lacunes de la loi fiscale. Comme toujours dans ce domaine, la raison est due à la difficulté, voire l'impossibilité pour le fisc de contrôler l'ensemble de l'activité économique. Quoique le but de ces rémunérations en nature soit de diminuer le fardeau fiscal de l'employeur et de l'employé, elles ont un effet indirect qui est d'introduire des erreurs dans le calcul du produit national.

En réalité, que ce soit le système fiscal ou celui de la Comptabilité nationale, il s'agit d'un système monétaire. Par conséquent, pour pouvoir maîtriser le traitement fiscal des rémunérations en nature, il faut traduire celles-ci en termes monétaires. Ainsi, il s'agit de les identifier puis de les évaluer, ce qui implique que les procédures pour y parvenir soient possibles sur le plan administratif. Etant donné que le nombre de rémunérations appartenant à la deuxième catégorie (celles qui ne sont pas prévues par la loi) est très élevé, la tâche du fisc est difficile, et le problème est complètement ignoré dans de nombreux pays.

Au vu de ces difficultés, il est clair que l'employé qui omet de déclarer l'équivalent monétaire de sa rémunération le fait dans l'espoir d'échapper à l'impôt sur le revenu des personnes physiques; il justifie ce geste en arguant que les prestations en nature ne correspondent pas à une rémunération mais sont des avantages inclus dans les conditions de travail.

De son côté, l'employeur évite de payer des salaires supplémentaires et comptabilise ces dépenses dans les achats intermédiaires. Outre des pertes de recettes pour le fisc et pour la sécurité sociale, cette situation crée des erreurs sur le plan de la Comptabilité nationale. La valeur du produit est sous-estimée à concurrence du montant des prestations en nature qui, en réalité, ne sont rien d'autre que des salaires déguisés. Il s'agit donc de revenus en nature dissimulés qui échappent aux trois optiques de comptabilisation du produit. Précisons toutefois

que les prestations en nature qui correspondent à des privilèges fiscaux offerts par l'Etat ne doivent pas être considérées comme des rémunérations non officielles; leur valeur est par conséquent prise en compte dans le calcul du produit.

6.4.3 AVANTAGES DES REMUNERATIONS EN NATURE

La rémunération des salariés en nature plutôt qu'en espèces confère des avantages fiscaux aussi bien à l'employeur qu'à l'employé, mais à des degrés qui diffèrent selon la forme spécifique et le traitement fiscal de ces rémunérations.

En général, l'échange d'une rémunération monétaire par une rémunération en nature, permet à l'employé d'échapper à l'impôt sur le revenu à concurrence du salaire monétaire auquel il renonce, multiplié par son taux marginal d'imposition. Ceci montre bien que l'intérêt d'une rémunération en nature augmente lorsque le salarié est placé dans le haut de l'échelle des revenus et subit ainsi des taux d'imposition marginaux élevés. Il semble qu'aux Etats-Unis les cadres les mieux payés reçoivent le tiers de leur salaire sous forme de rémunérations en nature. Il existe également des rémunérations permettant à l'employé de différer le paiement de l'impôt jusqu'au moment où ses revenus courants, et par conséquent également le montant de la taxe, seront moins élevés (par exemple l'imposition des rentes de la caisse de retraite, mais pas de ses cotisations). De surcroît, en période d'inflation, le phénomène de la progression à froid semble inciter les employés à préférer les rémunérations en nature qui leur évitent une baisse de revenu disponible en termes réels.

Pour sa part, l'employeur retire également des avantages directs et indirects des rémunérations en nature. L'avantage direct provient du fait que la transformation du salaire monétaire en paiements non monétaires modifie la composition des frais, en diminuant les frais salariaux par rapport aux autres frais liés à la production. Comme l'entreprise doit payer des cotisations sociales en pourcents de la masse salariale, cette conversion lui permet d'économiser sa part sociale sur les salaires payés sous une forme autre que monétaire.

Les employeurs favorisent aussi les rémunérations en nature pour

deux raisons qui ne sont pas fiscales. Tout d'abord, ils les ont souvent utilisées comme un outil stratégique lors des négociations collectives, car elles permettent d'offrir des bénéfices supplémentaires sans affecter l'échelle des salaires et leur distribution. D'autre part, elles contribuent à lier plus étroitement le travailleur à l'entreprise : soit parce que l'employé ne peut compter sur ses rémunérations que dans l'avenir, soit parce qu'il n'est pas sûr de les obtenir dans un autre emploi, soit parce qu'elles correspondent à des droits d'ancienneté. Notons tout de même que les rémunérations en nature peuvent également inciter l'employeur lui-même à garder ses employés, notamment pour éviter un appauvrissement de la caisse de retraite lors du départ d'un cadre supérieur. D'où l'on observe une réduction de la rotation du personnel et par conséquent des frais engagés pour le recrutement (recherche de candidats, publicité, entretiens, etc.), pour la formation nécessaire pour rentabiliser un nouveau poste, ainsi que pour la perte consécutive au départ de personnes qualifiées. C'est de cette manière qu'est née la peur d'un retour vers un nouveau féodalisme industriel qui utiliserait ce moyen de paiement pour restreindre la mobilité du travail (Ross, 1958).

Les rémunérations les plus appréciées par l'employé et par l'employeur sont celles qui sont hors taxes pour le premier, et immédiatement déductibles pour le second; la plupart des avantages en nature répondent à ces critères. Le degré de syndicalisation favorise également les rémunérations en nature (Rice 1966, Mabry 1973). Aucune explication formelle de ce lien n'existe, mais on présume qu'il est dû à la position de force des syndicats dans le monde du travail, leur permettant ainsi de transmettre aux dirigeants les préférences de la base. Ces derniers apprécient également l'existence de rémunérations en nature car elles renforcent leur raison d'être et leur position dans le monde des travailleurs. En effet, ce sont ces dirigeants qui négocient avec le patronat la forme et la quantité des rémunérations en nature, les résultats qu'ils obtiennent renforçant leur image de marque.

6.4.4 TRAITEMENT FISCAL DES REMUNERATIONS EN NATURE

6.4.4.1 Equité horizontale et verticale

Mis à part les coûts administratifs qu'engendre pour l'entreprise la gestion des rémunérations en nature, ces dernières posent des problèmes d'équité, aussi bien horizontale que verticale, et contribuent à éroder l'assiette fiscale. Cette situation incite le fisc à lutter contre l'évasion fiscale émanant des rémunérations en nature, en révisant les lois fiscales et en modifiant les règles concernant les éléments à inclure dans le revenu. Les diverses tentatives de réforme fiscale renferment des propositions allant dans ce sens. Nombreux sont les arguments en faveur d'une nouvelle approche des rémunérations en nature et des programmes de transfert :

"Taxing them would improve equity and reduce the adverse incentive effects of these programs (Sunley, 1977b)".

Cela est d'autant plus vrai que les rémunérations en nature favorisent les travailleurs les mieux payés et ceux qui sont affiliés aux syndicats les plus puissants, c'est-à-dire la force de travail qui est déjà la plus protégée! La taxation de ces revenus en nature réduirait également la distorsion dans l'allocation des ressources car ce type de rémunérations impose certains choix aux individus. Une partie de ces choix forcés est certainement bénéfique (que l'Etat a d'ailleurs ratiifiés en accordant certaines déductions ou autres facilités fiscales) car elle incite à prévoir et à se prémunir contre certains risques que la société ne désire pas laisser à la libre décision individuelle. L'obligation d'appartenir à une caisse de retraite en est l'exemple le plus marquant. Par contre, le choix de consommation (billets de spectacles, cafétérias subventionnées) fausse parfois le jeu du marché et peut même s'avérer inutile.

Dans plusieurs pays, presque toutes les dépenses des entreprises autres que les compensations financières donnent actuellement droit à des déductions fiscales. Même les propositions de réforme fiscale de l'Administration Carter 1978 aux Etats-Unis concernant les avantages en nature ne se référaient qu'à la déductibilité des dépenses par les entreprises et ne touchaient pas la question importante de leur traitement au niveau de l'impôt sur le revenu des personnes physiques.

Toutefois, en 1977, les "Blueprints for Tax Reform" du "US Treasury Department" ont fait un pas en avant quand ils ont distingué le caractère de rémunération d'une prestation de celui des conditions de travail.

Mis à part les problèmes de transition inhérents à toute réforme fiscale, la révision des règlements fiscaux en vue d'une inclusion plus systématique des rémunérations en nature dans le revenu imposable se heurte à d'autres complications. Le souci de simplification dont il est toujours question lorsqu'il s'agit de création ou de réforme des lois fiscales conduit, en ce qui concerne le traitement des rémunérations en nature, à des problèmes de trois types : problèmes d'identification, d'évaluation, ainsi que de faisabilité administrative. Ces problèmes concernent bien entendu les rémunérations en nature autres que celles déjà institutionnellement admises et par conséquent déductibles du revenu.

6.4.4.2 Identification

Pour pouvoir taxer une rémunération en nature, il convient en premier lieu de pouvoir l'identifier en tant que telle. Etant donné leur imagination, les employeurs parviennent à offrir des types de rémunérations en nature toujours plus variés. Le fisc se trouve ainsi devant la tâche difficile de prouver qu'une dépense occasionnée par une entreprise correspond effectivement à une rémunération accordée à ses employés (et comporte par conséquent un élément de consommation fort et identifiable) et non pas à une dépense nécessaire à la production ou à la bonne marche des affaires. Lorsque l'entreprise offre des billets de spectacles ou de manifestations sportives, des repas dans des cafétérias subventionnées, voire met à disposition des voitures, les éléments de consommation sont identifiables et ces prestations sont alors considérées comme du salaire déguisé.

Il existe toutefois des exemples de cas situés à mi-chemin entre les rémunérations en nature et les coûts nécessaires à la production : le financement d'uniformes de travail pour les ouvriers, de bureaux calmes avec air conditionné, de voyages en première classe pour les cadres (favorisant la détente ou le travail durant le trajet) sont autant de prestations qui augmentent la productivité, et dont la dépense

est supportée et jugée nécessaire par l'employeur. Elles ne devraient par conséquent pas être considérées comme des rémunérations en nature, ceci d'autant plus qu'elles sont directement liées au temps de travail.

Un deuxième critère d'identification s'impose dès lors. Il s'agit d'établir la distinction entre les salaires déguisés en prestations en nature et les conditions de travail ("Fair Conditions of Employment under general prevailing community standards"). Le transport des travailleurs d'une équipe nocturne à travers des trajets peu sûrs à des heures où les services publics font défaut peut être considéré comme une condition juste de l'emploi (Nolan, 1977a). En revanche, dans le cas d'un congrès organisé dans un lieu de vacances et suivi d'un séjour payé pour les cadres y participant, il pourrait s'agir d'une rémunération en nature. Cette dernière devrait par conséquent être incluse dans le revenu, aussi bien au niveau fiscal qu'à celui de la Comptabilité nationale. Toutefois, pour l'employeur, il ne s'agit pas de rémunérations en nature, mais d'une nécessité pour que ses cadres acceptent de se déplacer et de participer au congrès en question...

Il faut pourtant admettre que la séparation entre les rémunérations en nature et les attributs particuliers d'un emploi n'est pas précise. Il semble dès lors difficile de changer le traitement fiscal des rémunérations en nature, pour des raisons aussi bien pratiques, que politiques. Dans le cas d'une équipe de nuit, il est évident que le travail s'effectue à des heures qui ne permettent pas de prendre les repas chez soi. Ce problème est connu de l'employé quand il accepte l'emploi et il va donc faire son choix en fonction de ce facteur. Dans ce cas, si l'entreprise offre une indemnité pour repas pris à l'extérieur, la loi fiscale ne devrait pas permettre la déductibilité de ces dépenses. Par contre, dans le cas d'un employé qui fait des heures supplémentaires occasionnellement, et qui ne peut donc rentrer chez lui, la déductibilité devrait être autorisée en vertu du principe des conditions équitables de l'emploi. On voit donc qu'une même dépense (payer ou subventionner des repas) peut tomber dans l'une ou l'autre des catégories, suivant les circonstances.

6.4.4.3 Evaluation

Une fois l'identification d'une rémunération en nature établie, il est nécessaire de l'évaluer afin de pouvoir en tenir compte fiscalement; cette nécessité est difficile à mettre en pratique, car il est délicat d'accorder une valeur objective à une rémunération en nature.

Prenons l'exemple cité par Simons (1938). Il se réfère à la comparaison entre les revenus de deux officiers de l'armée, de rang identique, dont l'un fait son service avec ses troupes alors que l'autre est affecté auprès de l'empereur comme ordonnance. Ce dernier peut donc profiter des avantages que confère la vie auprès de l'empereur qu'il doit suivre dans ses déplacements, accompagner aux spectacles ou à la chasse. Quoique les deux officiers aient le même salaire monétaire, il faudrait ajouter au salaire du second l'équivalent monétaire de tous les avantages en nature qu'il reçoit. Or, il convient de savoir si l'officier en question apprécie les "avantages" dont il jouit ou s'il les accepte comme faisant partie des conditions de son métier. Qu'en est-il de l'éventualité où l'officier-ordonnance détesterait la chasse ou la musique ?

Un autre exemple présente le cas des employés d'un magasin qui bénéficient de substantiels rabais sur l'achat de marchandises vendues par ce magasin. Dans ce cas également, la valeur du rabais peut être différente de son évaluation par l'employé qui, sans ce rabais, n'achèterait peut-être jamais rien dans ce magasin, le jugeant par exemple trop cher. Ces exemples illustrent bien la différence qui existe entre la valeur d'une prestation telle qu'elle est déterminée par les conditions objectives du marché, et son évaluation subjective par le bénéficiaire lui-même.

La littérature reconnaît ce problème, mais n'est par contre pas unanime sur la méthode de calcul de la valeur des rémunérations en nature. Certains soutiennent que la valeur objective d'une prestation reste toujours la même, quelle que soit la valeur subjective que lui attribue un employé. Toutefois, même si les considérations fiscales ne doivent pas tenir compte d'appréciations subjectives, elles se doivent tout de même de tenir compte de l'absence ou non de choix. Alors que les rémunérations en nature ne sont pas forcément compatibles avec les

préférences personnelles d'un employé, les rémunérations en espèces, par contre, laissent à ce dernier le choix de décider les achats qui refléteront exactement sa volonté de payer.

Certains auteurs avancent un autre critère d'évaluation des prestations en nature, à savoir le coût additionnel qu'elles occasionnent pour l'employeur. Prenons l'exemple d'une compagnie aérienne où les employés peuvent voyager presque gratuitement sur les lignes lorsqu'il reste des places inoccupées. Dans ce cas, il faudrait pouvoir vérifier, en plus du coût additionnel occasionné à l'employeur par cette prestation, si cette dernière a vraiment une valeur objective. Quel est le prix d'un siège vide sur un avion ?

Plusieurs auteurs sont d'avis que, avant d'imputer une valeur à une prestation, il faudrait chercher à savoir si elle permet à l'employé d'éviter un coût qu'il aurait, dans le cas contraire, assumé lui-même. Dans cette optique, considérons l'exemple où une place de parking est offerte par l'employeur sur les lieux du travail. Si une telle prestation est offerte dans une zone urbaine où les places de stationnement ont une grande valeur objective, elle peut être considérée comme une rémunération déguisée. Si, par contre, une telle prestation est offerte sur les terrains de l'entreprise en dehors des zones urbaines, où les places de stationnement sont abondantes et gratuites, une telle imputation n'est plus pertinente. Dans ce cas, la soi-disant nécessité des dépenses encourues par l'employeur ne s'explique que par le fait qu'elles lui sont utiles...

6.4.4.4 Faisabilité administrative

Une révision des lois fiscales risque d'engendrer un coût supplémentaire. Il se pose alors le problème d'efficience, concrétisé en l'occurrence par la faisabilité administrative. Avant de vouloir inclure certaines rémunérations en nature dans le calcul du revenu et de modifier la loi fiscale, il faudrait donc en connaître le coût, aussi bien pour l'entreprise que pour le fisc.

Le problème de la faisabilité administrative est présent tout d'abord dans le processus d'identification d'une prestation, puis dans celui de son évaluation. Il s'agit en effet de savoir, d'une part ce

qu'est un salaire déguisé et, d'autre part, ce que sont les conditions équitables de l'emploi ou les dépenses nécessaires à la production. Si les coûts d'identification et d'évaluation l'emportent sur les recettes supplémentaires espérées par le fisc, le statu quo est préférable. Conscientes de ces problèmes, les autorités fiscales acceptent que, parmi toutes les rémunérations en nature, seules celles qui menacent l'intégrité du système fiscal devraient faire l'objet de réglementations spéciales.

D'une manière générale, le principe de faisabilité administrative exige un traitement aussi uniforme que possible des différents types de rémunération; dans cette optique, ce sont les rémunérations monétaires qui le permettent le mieux. Cependant, lorsque les rémunérations en nature sont courantes, il faut également leur trouver une méthode d'évaluation aussi uniforme que possible. Ce sont des raisons de faisabilité administrative qui empêchent alors d'admettre les évaluations subjectives comme des mesures possibles de la valeur d'une prestation. Il est donc préférable de définir des règles uniques d'évaluation pour les différents types de prestations en nature; même arbitraires, elles simplifieraient le processus administratif sans pour autant porter atteinte au principe d'équité.

Relevons encore que, même lorsqu'il est possible d'identifier et d'évaluer une rémunération en nature, l'employé est autorisé, pour des raisons de simplification administrative, à ne pas la déclarer lorsque sa valeur, modeste, reste dans des limites fixées par la loi; tel est le cas, par exemple, des cadeaux de Noël.

TROISIEME PARTIE

ANALYSE THEORIQUE DE L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

"An algebraic statement is usually a good safeguard against loose reasoning; and loose reasoning is chiefly responsible for the suspicion under which economic theories have frequently fallen"

(Irving Fisher, "The Purchasing Power of Money", chapitre 2, 1922)

La troisième partie de notre recherche se propose d'étudier l'économie non officielle sur le plan théorique. Elle est composée de quatre chapitres, dont les trois premiers (chapitres 7 à 9) seront consacrés à la présentation formelle du fonctionnement de l'économie non officielle, alors que le dernier (chapitre 10) fera le bilan de l'analyse théorique.

Ainsi, le chapitre 7 fournira les éléments qui permettent, d'une part de justifier l'intérêt théorique porté à l'économie non officielle et, d'autre part, de formaliser les comportements des différents agents.

Le chapitre 8 présentera les trois principaux modèles de base sur lesquels a été bâtie la majorité des études théoriques de l'économie non officielle.

Le chapitre 9 présentera un modèle d'équilibre général élaboré par nous-même et incorporant l'économie non officielle. Notre but sera d'examiner comment est réparti un certain nombre d'heures de travail entre les marchés du travail officiel et non officiel, ainsi que l'évolution de la part de chacun de ces marchés en fonction des modifications de différents paramètres déterminant le comportement des agents.

Finalement, le chapitre 10 sera consacré à une évaluation critique de l'analyse théorique des activités non officielles. Après avoir présenté les avantages et les inconvénients de la formalisation mathématique, nous discuterons des limites auxquelles se heurte une telle approche. Nous terminerons ce chapitre en présentant certains arguments non économiques qui expliquent la participation aux activités non officielles et qui semblent compléter l'analyse économique de manière particulièrement appropriée.

CHAPITRE 7

NOTIONS DE BASE

Ce chapitre servira d'introduction à l'analyse théorique de l'économie non officielle et sera divisé en trois sections.

Dans la première section nous discuterons de l'intérêt théorique que présente l'économie non officielle. Nous verrons ainsi pourquoi c'est essentiellement la partie illégale des activités non officielles qui comporte un réel intérêt théorique.

Les activités illégales étant une vieille préoccupation des économistes, nous avons jugé nécessaire, dans une deuxième section, de passer rapidement en revue la pensée économique à ce sujet, avant de présenter les deux différentes méthodes utilisées actuellement pour étudier les activités illégales au niveau théorique. La première considère les activités illégales comme des choix de portefeuille et part du principe que le revenu d'un agent est exogène; ce qui importe alors est de connaître la partie de ce revenu qu'il ne va pas déclarer au fisc. Au contraire, la deuxième méthode considère que le revenu des agents est endogène; ces derniers décident quelle partie de leur revenu ils vont réaliser respectivement de manière légale et illégale, puis ils répartissent leur temps entre ces deux types d'activités.

Finalement, ce chapitre introductif sera encore complété, dans une troisième section, par une présentation des principes généraux régissant le comportement individuel en situation d'incertitude, puisque c'est la théorie des choix en incertitude qui fournit les outils de travail à toutes les études théoriques de l'économie non officielle.

7.1 INTERET SUSCITE PAR LES ACTIVITES ILLEGALES

Notre définition de l'économie non officielle (présentée dans le cadre du chapitre 3) regroupe à la fois des activités légales et illégales. Cependant, le statut légal des activités non officielles modifie l'intérêt théorique qui leur est porté. C'est en effet dans la décision d'entreprendre des activités illégales que réside l'intérêt théorique particulier suscité par les activités non officielles, l'analyse des activités non officielles légales ne différant pas fondamentalement de celle des autres choix auxquels sont confrontés les ménages. C'est pourquoi notre étude théorique de l'économie non officielle portera **uniquement sur la partie illégale de celle-ci.**

Cependant, compte tenu de la différence entre les législations et de leurs modalités d'application sur le plan international, la distinction claire entre activités légales et illégales n'est ni universelle, ni figée. L'analyse théorique reste pourtant possible car, à ce niveau, elle part uniquement de l'hypothèse que certaines activités sont illégales, laissant au législateur le soin de définir leur statut légal de cas en cas.

La littérature théorique, relativement récente, utilise l'analyse économique pour expliquer le comportement déviant par rapport à la loi. Le but initial a été d'établir un cadre de raisonnement analytique permettant un traitement formel et rigoureux des activités illégales. Ce cadre a été introduit par Becker (1968), puis appliqué notamment par Allingham et Sandmo (1972) dans le cas de la fraude fiscale, et généralisé par Ehrlich (1973) en ce qui concerne l'allocation de temps à des activités illégales. Ces trois études (qui seront présentées dans notre chapitre 8) forment les pierres angulaires de toute l'oeuvre théorique qui a suivi.

Par la suite, de nombreuses études théoriques ont été effectuées pour expliquer le comportement déviant. Elles se sont efforcées de lever les ambiguïtés auxquelles leurs précurseurs s'étaient heurtés à un stade très simple de l'analyse, et elles ont permis de renforcer les outils analytiques disponibles à l'aide d'études empiriques permettant de généraliser et de rapprocher le plus possible les modèles de la réalité. La majeure partie des études se situe au niveau microéconomique, quoiqu'elles se soient récemment étendues au plan macroéconomique.

Les études microéconomiques traitent les activités non officielles dans le cadre de l'approche économique du comportement illégal que Becker (1968) nomme "criminel". Le terme "crime" est depuis lors utilisé couramment dans la littérature anglo-saxonne. Il est utile pour réduire l'abondante terminologie existant dans le domaine des violations de la loi car, destiné à désigner l'aspect économique de l'ensemble des actes illégaux, il a un contenu très vaste.

Les mêmes instruments d'analyse et les mêmes méthodes sont utilisables pour examiner, au niveau du comportement individuel, un très large éventail d'activités en marge de la loi. On y trouve non seulement des crimes "violents", telles les atteintes à la personne et à la propriété (meurtres, vols à main armée), mais aussi des infractions telles que les externalités (excès de vitesse, stationnements interdits, pollution), les délits et les irrégularités liés aux activités professionnelles (fraude fiscale, travail clandestin, irrégularités dans l'emploi du temps, vols sur le lieu de travail, corruption, abus de biens sociaux, fraudes au niveau des assurances sociales...).

Le grand mérite de ces études théoriques est d'avoir trouvé, au niveau de la motivation, un dénominateur commun à toutes les activités déviantes, ce qui permet d'effectuer une analyse générale du phénomène. Mis à part les crimes passionnels ou particulièrement violents (dont la motivation est essentiellement psychologique et dont il ne sera pas question ici), nous admettrons que tous les autres types d'activités illégales se prêtent parfaitement à une analyse économique. Notons en particulier celles qui sont liées aux activités professionnelles ("white collar crimes" dans la terminologie anglo-saxonne). Ces infractions à la loi répondent sans aucun doute à des incitations économiques et justifient ainsi l'attribution, au contrevenant, des caractéristiques communes de "l'homo-economicus".

Toutefois, quoique reconnaissant le désir et le mérite d'unifier la terminologie, nous adopterons une approche plus pragmatique selon laquelle les activités criminelles ne sont qu'un sous ensemble des activités illégales. En réalité, les activités criminelles sont des activités illégales qui mettent en péril l'intégrité, physique ou morale, d'un individu ou d'une collectivité et qui sont jugées par le Code pénal. Etant donné que notre étude n'englobe pas que de telles activités,

nous adopterons, par la suite, le terme activités illégales plutôt que criminelles, comme l'a d'ailleurs fait Ehrlich (1973).

7.2 ANALYSE THEORIQUE DES ACTIVITES ILLEGALES

7.2.1 HISTORIQUE

Les activités illégales ont toujours existé. T. Moore (XVI^e siècle), puis Beccaria-Bonesana, Smith et Bentham (XVIII^e et XIX^e siècle) ont essayé de mettre en évidence un lien entre l'activité économique et le développement de la criminalité. La recherche des origines de la criminalité, de sa prévention et de la lutte contre son développement ont préoccupé maints économistes qui, comme Adam Smith par exemple, ont montré que la dépendance économique est responsable de la "corruption humaine", la première créant un terrain favorable au développement de la seconde.

Dans l'esprit de Smith, une manière efficace de lutter contre cette dépendance économique est d'encourager le commerce, susceptible, selon lui, de créer les conditions nécessaires à l'indépendance financière. Pour Bentham, la participation à des activités illégales reflète un comportement cohérent et rationnel, sensible à des incitations économiques communes à tous les agents. C'est ainsi que les actions humaines sont classifiées d'une manière rigoureuse en termes de l'utilité qu'elles procurent, ce qui pose le problème de l'étude des fonctions d'utilité individuelles :

"Ce qui complique le calcul, c'est que la sensibilité des hommes n'est pas uniforme : les mêmes objets les affectent plus ou moins, ou différemment. L'âge, l'éducation, le rang, la fortune, la religion, le climat, le sexe, et beaucoup d'autres choses, ont une influence marquée et pour ainsi dire constante" (Bentham 1888, introduction par S. Raffaelovich).

La théorie de Bentham, qui a orienté les travaux de recherche contemporains, affirme qu'avant d'entreprendre une activité quelconque les individus procèdent, implicitement en tout cas, à un calcul coût-bénéfice. Comme n'importe quelle autre activité économique, les activités illégales nécessitent la mise en oeuvre de ressources et de temps.

L'utilisation de ces facteurs dans des activités illégales va être fonction de l'évaluation personnelle de la différence entre les coûts potentiels et les bénéfices espérés. Ainsi, l'obéissance à la loi n'est pas innée et la participation à des activités illégales trouve une justification économique indépendante de l'attirance qu'exercerait le crime sur certains individus. Citons à cet égard les propos récents de Brown et Mc Dougal (1977) :

"Concevoir le comportement humain dans un tel contexte n'implique pas nécessairement qu'avant d'entreprendre une activité conforme ou non-conforme aux lois un individu procède à un examen minutieux et conscient des coûts et des bénéfices; l'élément conscient peut être très petit".

L'approche économique des activités illégales a été abandonnée de la fin du 19ème siècle jusque vers 1960; elle a été remplacée provisoirement par un courant d'idées mettant l'accent sur les aspects physiques et psychologiques de la personnalité déviante : les causes du comportement criminel devraient être recherchées dans diverses malformations aussi bien physiques que mentales, héréditaires ou non, caractérisant les individus déviants (Lombroso, Ferri, Wolfgang, dans Pyle, 1983). Cela pose toutefois un problème car :

"A reliance on a motivation unique to the offender as a major explanation of actual crime does not, in general, render possible predictions regarding the outcome of objective circumstances. We are also unaware of any persuasive empirical evidence reported in the literature in support of theories using this approach" (Ehrlich, 1973).

Au cours des années 1960, le développement de la criminalité dans les sociétés modernes a conduit les économistes à reconsidérer les activités illégales en tant qu'activités économiques. Partant de l'analyse empirique, ils ont essayé d'en déterminer les causes socio-économiques et ont trouvé des liens entre, d'une part la criminalité et, d'autre part, le revenu, le chômage, la densité de la population, le niveau de l'éducation, etc. Une nouvelle génération d'études est ainsi née!

Ce n'est toutefois qu'en 1968 que les bases théoriques nécessaires

à une formalisation rigoureuse de cette approche ont été posées par Becker, pionnier en la matière, dans son fameux article intitulé "Crime and Punishment : An Economic Approach".

7.2.2 APPROCHES ACTUELLES

La grande majorité des approches actuelles de l'analyse théorique des activités illégales se fondent sur l'étude de Becker (1968) qui a lancé le débat et les recherches sur "l'économie du crime".

Becker tente de cerner les déterminants économiques des activités illégales en les transformant en un ensemble de relations fonctionnelles. Il met en rapport le nombre d'activités illégales avec certains facteurs susceptibles de les expliquer, tels la probabilité d'être appréhendé, la sévérité des sanctions, le niveau d'éducation ou les possibilités d'emplois légaux pour l'agent. Le cadre de son modèle est relativement simple et permet d'obtenir d'intéressants résultats qualitatifs, quoique incomplets. Selon ses propres termes, son approche est un effort de résurrection, de modernisation et d'amélioration des études de Bentham et de Beccaria qui avaient perdu la faveur des chercheurs durant ces cent dernières années.

Nous sommes donc en présence d'un choix économique semblable aux autres choix auxquels sont confrontés les agents. L'élément supplémentaire qui intervient dans ce choix est que, contrairement aux activités légales, le résultat des activités illégales est incertain (cet élément d'incertitude apparaît d'ailleurs aussi dans d'autres décisions des agents, comme par exemple lors du choix entre consommation et épargne, du temps investi dans la formation, etc.). En effet, lorsqu'un agent commet une activité illégale, le résultat de cette action dépend de l'état de la nature qui se réalisera, à savoir l'appréhension ou non du contrevenant. Nous devons donc souligner que c'est le développement de l'économie du risque et de l'incertitude qui a permis (à partir des années 60) d'étudier de manière économique une décision illégale ou criminelle, ce qui était impossible auparavant faute d'outils d'analyse adéquats.

L'essentiel du travail de Becker se situe sur le plan normatif, et concerne la lutte de la société contre les activités illégales. D'après

Pyle (1983), Becker s'est concentré sur des problèmes conceptuels plutôt que sur l'élaboration d'un outil d'analyse qu'il présente d'ailleurs de manière accessoire en annexe de son article. Par la suite, les recherches ont suivi deux approches bien distinctes.

La première approche a été présentée initialement par Allingham et Sandmo (1972) qui étudient explicitement les problèmes relatifs à la fraude fiscale. Par des exercices de statique comparée, ils cherchent notamment à déterminer les effets de la taxation sur la partie déclarée du revenu, ainsi que les effets des variations des probabilités de découverte et des amendes.

Cette approche traite le sujet comme la sélection d'un portefeuille optimal, c'est-à-dire en termes du montant de sa fortune qu'un individu décide de risquer lorsqu'il entreprend une activité contraire à la loi. Dans cette décision où le facteur travail (en tant qu'input) est quasi inexistant, ce sont essentiellement les questions relatives à la fraude fiscale qui sont analysées. La fiscalité et l'attitude des agents face au risque conditionnent la fraude fiscale. Différentes fonctions d'imposition ou d'amende engendrent des questions normatives relatives à la fraude optimale et à la lutte optimale contre cette dernière. Dans ce but, il s'agit notamment d'analyser la substituabilité entre les instruments à la disposition des autorités, à savoir la probabilité de découvrir les contrevenants et les sanctions, ainsi que leur combinaison optimale (Allingham and Sandmo 1972, Singh 1973, Srinivasan 1973, Yitzhaki 1974, Weiss 1976, Pencavel 1979, Polinsky and Shavell 1979, Kemp and Ng 1979, Christiansen 1980, Sandmo 1981, Hansson 1983, Koskela 1983a et b, Sproule, Komus and Tsang 1983, etc.).

La deuxième approche, due à Ehrlich (1973), tente de généraliser la question en examinant l'allocation du temps des agents entre activités légales et illégales; Ehrlich fournit ainsi une approche orientée vers l'allocation du temps et complétée par une étude empirique illustrant ses résultats.

Par rapport au modèle de Allingham et Sandmo, cette approche examine la fraude dans un contexte plus général. En effet, un individu qui fraude le fisc ne falsifie pas seulement une déclaration fiscale, mais peut également partager son temps de travail entre des activités

officielles et non officielles. Ainsi, en envisageant les activités non officielles en termes d'allocation du temps des agents, cette approche propose une analyse plus complète de ces activités. En voici une explication très pertinente pour situer la direction ainsi donnée aux recherches actuelles sur les activités non officielles :

"In many countries there has recently been a growing public concern over problems of tax evasion and avoidance. Whereas previously one tended to associate tax evasion with income from capital and Swiss Bank Accounts, the nature of tax evasion seems to have been changing in recent years. In many countries the public image of the typical tax evader is now that of the repairman who comes along in the evenings and during weekends and who may be getting a substantial amount of his income from this kind of "unofficial" work. In some markets - a typical one being for part time domestic help- "tax free work" is a rule rather than the exception" (Sandmo, 1981).

En réalité, l'approche de Ehrlich, se penche plus particulièrement sur le volet "emploi" des activités illégales. En considérant que ces dernières drainent une partie de la main-d'oeuvre, elle les analyse par conséquent dans le cadre du marché du travail. Elle cherche plus précisément à connaître l'allocation du temps entre activités risquées et non risquées (c'est-à-dire illégales ou légales). Cette approche, qui aborde la fraude d'une manière plus générale, émet une hypothèse supplémentaire, à savoir que l'individu fraude le fisc en offrant son travail sur le marché non officiel. Le marché du travail est ainsi divisé en un marché officiel et un marché non officiel sur lesquels va être réparti le temps disponible de l'individu. Il faut alors étudier l'évolution de la quantité de travail offerte sur chacun des marchés en fonction des variations des différents paramètres, tels les taxes, les probabilités de découverte, les peines à subir et l'attitude personnelle face au risque (Block and Heineke 1973 et 1975, Pencavel 1979, Isachsen and Ström 1980, Sandmo 1981, De Gijssel 1985 etc.,).

Les deux approches que nous venons d'évoquer utilisent une application de la théorie des choix en incertitude. La décision de

l'individu est déterminée par la maximisation de l'espérance d'utilité, principe qui est à l'heure actuelle le plus satisfaisant pour expliquer la prise de décision d'un individu confronté à des choix incertains ou risqués. Dans une telle optique, chaque individu ou ménage tente de maximiser l'espérance d'utilité que son revenu lui procure.

Le revenu peut être acquis soit par des activités officielles, soit par des activités non officielles, soit encore par une combinaison des deux. La différence entre ces types d'activités est que les activités officielles sont soumises au contrôle de l'Etat (fiscal, institutionnel, juridique), tandis que les activités non officielles sont caractérisées par une absence totale ou partielle de contact avec les autorités. Les moyens mis en oeuvre par la collectivité pour les contrôler, notamment par la police (personnel engagé, technologie à sa disposition), permettent d'arrêter les contrevenants. Les peines sont infligées conformément à la législation en vigueur ou à la gravité de l'infraction. Elles vont des simples amendes d'ordre à la comparution devant des tribunaux, et éventuellement à l'emprisonnement.

Un problème conceptuel et taxinomique apparaît alors. Pour certains, la fraude fiscale est d'emblée considérée comme une activité ayant un but en soi; elle est ainsi traitée comme une activité illégale parmi d'autres et l'accent est alors mis sur ses caractéristiques qui la différencient du reste. Cependant pour d'autres, un grand nombre d'activités illégales, dont le but initial n'est pas de frauder le fisc, finissent en réalité par le faire. La fraude fiscale est alors un résultat commun à un ensemble d'activités et il devient difficile de distinguer clairement entre activités qui ont la fraude comme but plutôt que comme conséquence. Dans une telle approche, l'analyse des activités illégales inclut donc forcément l'étude de leur aspect de fraude fiscale.

Certains auteurs, comme Cowell (1985b), argumentent que la fraude doit être considérée comme un comportement particulier, bien que son analyse se fasse avec les mêmes instruments que ceux utilisés pour les autres activités illégales voire proprement criminelles, car il existe d'importantes différences qualitatives. Premièrement, la fraude

implique un contact avec les autorités, car le fraudeur doit déposer une déclaration fiscale inexacte ou fausse, ce qui n'est pas le cas pour les autres formes d'activités illégales. Nous ne partageons pas entièrement cet argument car une bonne partie des fraudeurs ne remplissent pas de déclaration fiscale. Dans une étude du "Internal Revenue Service" aux Etats-Unis, 36% du revenu non déclaré provient de personnes qui n'ont pas rempli de déclaration fiscale (Clotfelter, 1983). Deuxièmement, l'étude de la fraude s'insère dans le cadre de la politique économique, à savoir du système fiscal et des dépenses publiques, et non pas dans celui de la criminalité et de la sécurité publique. La fraude fiscale relève des incitations créées par le système fiscal et lui porte ainsi directement atteinte; par conséquent, la fraude fiscale a ses propres effets sur le bien-être social.

Remarquons que l'optique considérant la fraude comme un comportement particulier est empreinte d'une connotation morale. En effet, elle découle d'une classification de la délinquance économique selon un ordre d'importance social. Ainsi, le comportement (créant une externalité négative) de la personne qui pratique le cumul d'emplois ou de l'indépendant malhonnête est considéré comme étant moins nocif, donc plus acceptable, que celui du commerçant de drogue ou du cambrioleur. On inclut par conséquent l'activité des premiers dans la fraude, et celle des seconds dans les activités illégales, voire criminelles (taisant l'aspect fraude de ces dernières).

De telles distinctions, proviennent de la répartition des activités non officielles en deux groupes : d'une part les activités légales en soi qui deviennent illégales du fait de leur irrégularité face au fisc, à la sécurité sociale ou à une règle institutionnelle et, d'autre part, les activités qui sont illégales en soi, car directement nuisibles à autrui, et qui sont sanctionnées par le Code pénal.

Toutefois, en pratique, même cette répartition n'est pas toujours suffisante, notamment pour permettre l'analyse juridique de la fraude fiscale. En effet, bien que la définition de la fraude semble coïncider sans trop de problèmes dans la plupart des pays de l'OCDE, le traitement juridique des cas de fraude fiscale n'est pas uniforme dans tous les pays. Aux Etats-Unis, par exemple, il existe une distinction à ce

sujet entre une infraction à la loi ("misdemeanour") et un crime ("felony"). Une fois découvert, un fraudeur est puni beaucoup moins sévèrement dans le cas d'une infraction fiscale (par exemple suite à une déclaration incomplète ou absente), que dans celui d'un crime (falsifications de factures). Le fameux cas d'Al Capone en est un exemple typique : il a été arrêté, jugé et condamné à une peine d'emprisonnement pour fraude fiscale, faute de preuves sur ses autres crimes.

Quant à nous, nous considérons que de telles distinctions sont beaucoup plus nécessaires à l'analyse empirique des différentes composantes des activités non officielles qu'à leur étude théorique. Dans notre esprit, la fraude fiscale doit être incorporée dans le traitement général des activités non officielles dans le cadre du marché du travail. Etant donné que les personnes impliquées dans des activités non officielles ne déclarent en principe pas les revenus qu'ils réalisent par ces dernières, nous allons considérer la partie de son temps qu'un agent consacre aux activités non officielles comme un bon indicateur de la fraude fiscale.

7.3 COMPORTEMENT INDIVIDUEL EN SITUATION D'INCERTITUDE

Par sa participation au secteur non officiel qui, a priori, lui évite toute dépendance fiscale, sociale ou autre avec les autorités, un agent s'expose au risque d'être identifié. Nous partirons de l'hypothèse que l'agent qui viole la loi perçoit l'incertitude du résultat comme une situation de risque. Cette hypothèse implique qu'il soit capable d'énumérer les différents états de la nature pouvant survenir, et d'attribuer à chacun une probabilité subjective (qui peut coïncider avec les probabilités objectives, Hey (1979)). Dans le cas des activités non officielles cette tâche est simplifiée, car nous supposons qu'il n'existe que deux états de la nature : soit l'agent est appréhendé par les autorités (état défavorable), soit il ne l'est pas (état favorable).

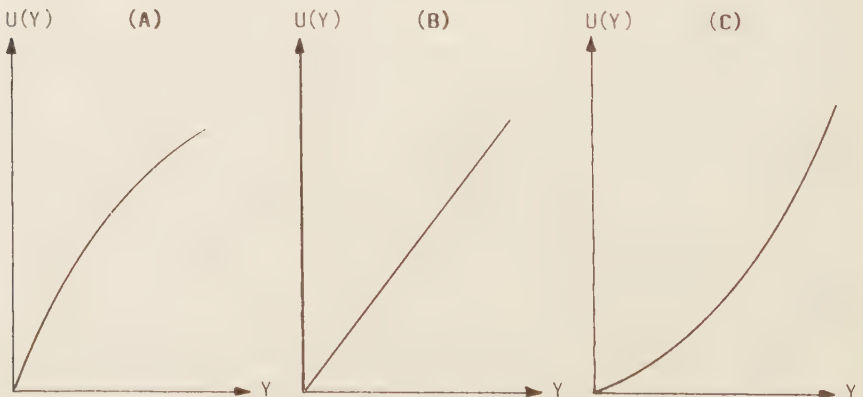
Quoique, a priori, l'agent ne soit pas certain de l'état de la nature qui surviendra, il connaît par contre le résultat de son action dans chacun des états. Cela signifie que s'il choisit une activité

illégal, il a une probabilité " p_1 " d'être démasqué, auquel cas il sait que la valeur de son revenu sera de " Y_1 ". Il a également une probabilité " p_2 " d'échapper au contrôle, auquel cas son revenu sera de " Y_2 ". La somme des probabilités attribuées aux différents états de la nature est toujours égale à 1 ($\sum p_i = 1$). Si, dans notre cas, la probabilité d'être appréhendé est donnée par p , la probabilité d'échapper au contrôle est alors réduite à $(1-p)$.

Supposons maintenant la fonction d'utilité d'un individu (obéissant aux axiomes de von Neumann et Morgenstern concernant le comportement individuel dans des situations risquées), dont l'argument unique est le revenu. Etant donné l'hypothèse de non satiété, l'individu préférera un revenu plus élevé que plus faible, et sa fonction d'utilité sera croissante sur tout l'éventail des revenus pertinents. Dans un tel contexte, la fonction d'utilité peut revêtir trois formes différentes, dépendant de l'attitude de l'agent face au risque : elle peut être concave, linéaire, ou convexe.

Le graphique (7.1-A) représente la fonction d'utilité du revenu d'un agent qui a de l'aversion pour le risque (riscophobe). Un agent riscophobe est défini comme celui pour qui, partant d'un revenu initial donné, le supplément d'utilité apporté par le gain d'un franc de revenu

GRAPHIQUE (7.1) : Fonctions d'utilité selon l'attitude face au risque



supplémentaire est moindre que la réduction d'utilité consécutive à la perte d'un franc de revenu. Sa fonction d'utilité est par conséquent concave, ce qui implique que l'utilité marginale est positive mais décroissante ($U' > 0$ et $U'' < 0$).

Le graphique (7.1-B) indique la fonction d'utilité d'un agent qui est indifférent face au risque, c'est-à-dire pour lequel le supplément d'utilité, lorsqu'il gagne un franc de revenu supplémentaire, est égal à la réduction d'utilité lorsqu'il en perd un. L'utilité supplémentaire de chaque nouveau franc de revenu est toujours la même ($U' > 0$ et $U'' = 0$) et sa fonction d'utilité est linéaire.

Finalement, le graphique (7.1-C) donne la fonction d'utilité d'un agent qui aime le risque (riscophile). Dans ce cas, le gain d'utilité apporté par un franc de revenu supplémentaire est supérieur à la perte d'utilité consécutive à la perte d'un franc de revenu ($U' > 0$ et $U'' > 0$). Sa fonction d'utilité est donc convexe par rapport à l'origine.

Il est généralement admis que la majorité des agents ont de l'aversion pour le risque, ce qui implique une fonction d'utilité concave. Toutefois, il n'est pas exclu que, le long de l'échelle des revenus pertinents, on puisse rencontrer des fonctions d'utilité qui comprendraient des segments concaves alternant avec des segments convexes (Friedman and Savage, 1948). Cela expliquerait pourquoi un même individu se couvre contre certains risques en même temps qu'il joue à la loterie ou à la roulette. D'autres explications sont également possibles comme par exemple le plaisir que procure le jeu, les biais dans les probabilités ou les variations (déplacements) de la fonction d'utilité (Hirshleifer, 1965).

A partir des propriétés des fonctions d'utilité ainsi définies, Arrow (1965) et Pratt (1964) ont construit deux indices fournissant des informations comparées quant au degré d'aversion pour le risque entre agents dont les fortunes diffèrent. Ces concepts sont appelés "aversion absolue pour le risque" et "aversion relative pour le risque". Plus récemment, Ross (1981) a proposé une nouvelle mesure d'aversion pour le risque applicable à des situations où l'individu fait face à deux risques simultanés.

A) Indice d'aversion absolue pour le risque (R_A)

Cet indice est obtenu en divisant la dérivée seconde de la fonction d'utilité par sa dérivée première. On obtient ainsi la formule suivante :

$$(7.1) \quad R_A = - \frac{U''(Y)}{U'(Y)}$$

En fait, la valeur de la dérivée seconde est considérée comme un bon indicateur du degré d'aversion pour le risque : plus elle est grande, plus l'individu est riscophobe. Or, un problème gênant apparaît du fait qu'il est possible d'en altérer faussement la valeur lorsque U est multiplié par un paramètre positif (c'est-à-dire lorsque la fonction d'utilité subit une transformation linéaire). Pour éviter ce piège, il convient de diviser U'' par U' , ce qui nous donne R_A . Cet indice, indépendant des transformations linéaires de la fonction d'utilité, est toujours positif pour un individu riscophobe, compte tenu du signe négatif de U'' .

Nous pouvons conclure que plus R_A est élevé pour un revenu donné, plus l'individu concerné a de l'aversion pour le risque. Selon la fonction d'utilité choisie, l'aversion pour le risque peut croître avec le revenu, décroître, ou rester constante. On parle alors d'aversion absolue pour le risque croissante, décroissante ou constante. Si $Y_0 < Y_1$, cela implique dans le premier cas que $R_A(Y_0) < R_A(Y_1)$, dans le deuxième que $R_A(Y_0) > R_A(Y_1)$ et enfin, dans le troisième, que $R_A(Y_0) = R_A(Y_1)$. Dans ce dernier cas on peut dire que l'aversion absolue pour le risque est indépendante du revenu puisqu'elle est constante pour tout niveau de revenu.

La majorité des auteurs considèrent que l'aversion absolue pour le risque est décroissante (hypothèse DARA : Decreasing Absolute Risk Aversion) quoique l'on retrouve des études où elle est considérée comme constante. Dans ce cas, c'est en général parce que cela simplifie les calculs qui deviennent rapidement très compliqués. Le fait que l'aversion absolue pour le risque décroisse avec le revenu signifie, d'une part que l'intensité de la demande d'assurance diminue avec la hausse du revenu lorsque le risque contre lequel il faut s'assurer est donné

et, d'autre part, que les actifs risqués ne sont pas des biens inférieurs (Arrow, 1970).

B) Indice d'aversion relative pour le risque (R_R)

Cet indice est obtenu en multipliant l'aversion absolue pour le risque par l'argument de la fonction d'utilité. Il correspond à l'élasticité de l'utilité marginale du revenu par rapport au revenu et peut être croissant, constant ou décroissant.

$$(7.2) \quad R_R = - Y \cdot \frac{U''}{U'} = - \frac{d[U'(Y)]}{d[Y]} \cdot \frac{Y}{U'(Y)}$$

En ce qui concerne cet indice, qui est positif pour un riscophobe, la littérature est plus partagée et aucune hypothèse n'a été retenue a priori. Toutefois, à part Arrow (1970) qui considère que l'aversion relative pour le risque est croissante, la plupart des auteurs considèrent qu'elle est décroissante ou constante. Selon Cohn et al. (1975), et Morin and Suarez (1983) les études empiriques suggèrent que l'aversion relative pour le risque est décroissante "quoique il serait indispensable de continuer les recherches dans ce domaine". Toutefois, Friend and Blume (1975a et b) démontrent que l'aversion relative pour le risque est constante (avec une valeur se situant autour de 2). Cette constatation est également celle de Bjerkholt et al. (1983) (dans Isachsen, Samuelson and Ström, 1982) qui l'estiment égale à 1.5 pour la Norvège, et de Szpiro (1986) selon lequel sa valeur est égale à 1.4. Notons en plus que la fonction d'utilité logarithmique qui est souvent employée (car très maniable lors des manipulations mathématiques) est une fonction pour laquelle l'aversion absolue pour le risque est décroissante et l'aversion relative pour le risque est constante et égale à 1.

En fait, comme l'aversion relative pour le risque est un indicateur de l'évolution de la part des actifs risqués dans le portefeuille des agents, admettre qu'elle est constante revient à dire que la part des actifs risqués dans le portefeuille ne varie pas avec le revenu.

CHAPITRE 8

LES MODELES DE BASE

Dans les trois sections de ce chapitre, nous présenterons les trois principaux modèles théoriques qui ont ouvert la voie au traitement formel des activités illégales et de leurs diverses manifestations; nous reprendrons ces modèles par ordre chronologique.

Ainsi, la première section sera consacrée à la présentation du modèle de Becker (1968) qui a incorporé et formalisé le comportement illégal dans le cadre des activités économiques. Cela nous servira de point de départ à une réflexion sur la partie illégale de l'économie non officielle. En effet, selon Becker, il devient intéressant de mettre en évidence les aspects économiques des activités illégales car l'Etat ne protège actuellement plus les individus uniquement contre les actes violents tels le meurtre, le vol ou le viol, mais également contre les discriminations, les ententes ou les pratiques commerciales déloyales. L'Etat vient ainsi à régler notamment la sécurité au travail, les horaires, les vacances ainsi que de nombreuses autres activités.

La deuxième section permettra de présenter le modèle d'Allingham and Sandmo (1972) qui a eu le mérite d'appliquer pour la première fois les principes de Becker à la fraude fiscale.

Finalement, la troisième section sera consacrée au modèle d'Ehrlich (1973) qui présente une analyse économique de la participation individuelle aux activités illégales en termes d'allocation du temps disponible d'un agent.

8.1 LE MODELE DE BECKER (1968) : "Crime and Punishment : An Economic Approach"

8.1.1 PRESENTATION DU MODELE

Le titre choisi par l'auteur est particulièrement explicite. Le but de Becker est de fournir le cadre de raisonnement d'une analyse économique des activités illégales, permettant de traiter des problèmes normatifs de politique sociale. Ces questions concernent la quantité optimale de ressources que la société devrait consacrer à la lutte contre le crime, ainsi que leur combinaison optimale. Il définit comme optimales les décisions qui minimisent les coûts sociaux du crime et parvient aux deux résultats suivants. Premièrement, les amendes sont la forme la plus efficace de punition car elles engendrent les coûts d'exécution les plus bas pour la société. Deuxièmement, compte tenu des coûts pour combattre le crime, la quantité optimale de crimes, pour la société, ne peut pas être nulle.

De l'avis de l'auteur, la contribution la plus importante de son travail a été de démontrer que les politiques optimales visant à lutter contre le crime font partie du problème d'allocation optimale des ressources. Il semble néanmoins que le but de l'article soit bien plus de fournir les fondements conceptuels et intuitifs à la formalisation, que de porter l'effort sur l'analyse proprement dite.

La problématique posée par Becker est relativement simple dans sa conception. Un individu va commettre un crime si les gains qu'il espère en retirer excèdent les pertes estimées en cas de découverte. Ainsi, il fournira une quantité optimale de crimes en maximisant l'espérance d'utilité de son revenu :

$$(8.1) \quad \text{Max. } E[U(Y)] = p U(Y-f) + (1-p) U(Y)$$

où: p = probabilité de découverte.
 $(1-p)$ = probabilité de non découverte.
 Y = revenu en cas de non découverte.
 f = amende ou équivalent monétaire de la punition qui est infligée en cas de découverte.

Cependant, chaque fois qu'un crime a lieu, non seulement un transfert arbitraire s'effectue entre la victime et le fautif, mais un coût

supplémentaire (C) apparaît également pour la société qui doit déployer des ressources afin d'identifier et d'appréhender le criminel. Ce coût est fonction de l'activité de la police et de la justice, et il est positivement lié, aussi bien au nombre de crimes commis (o) qu'à la proportion de crimes que la société désire contrôler (p).

$$(8.2) \quad C = C(p;o), \quad C_p = \frac{\partial C}{\partial p} > 0, \quad C_o = \frac{\partial C}{\partial o} > 0$$

Lorsque le criminel est appréhendé, il est automatiquement puni et il supporte un coût (f) correspondant à la punition. Toutefois, selon la forme que revêt le châtiment, un coût social peut s'ajouter au coût privé, d'où l'introduction nécessaire d'un paramètre (b) permettant de transformer le coût individuel de la punition en coût social (f'), tel que :

$$(8.3) \quad f' = bf$$

Lorsque les sanctions sont des amendes, b tend à s'annuler, car il s'agit alors d'un simple transfert de fonds des fautifs à la société (mis à part les coûts administratifs d'exécution). Par contre, au fur et à mesure que les peines prennent la forme de détentions préventives, d'emprisonnements fermes, ou de détentions dans des institutions spécialisées, la valeur de b augmente. Ainsi, ce coût social du crime augmente alors car la victime, non seulement subit un tort, mais doit également participer (par ses impôts) à l'effort collectif pour assurer l'infrastructure nécessaire à la détention et à l'entretien du fautif.

Compte tenu de ces considérations, l'offre de crimes par un agent peut être exprimée à l'aide des paramètres déjà présentés, à savoir la probabilité (p) d'appréhension (telle qu'elle est perçue par le criminel), la punition (f), et un vecteur "portemanteau" (u). Ce vecteur contient un nombre de variables également explicatives du crime, à savoir le niveau d'instruction (représentatif du respect envers les lois), les revenus des occupations autres que le crime, l'attitude face au risque, etc. En ne retenant que les deux premières variables (p et f) qui sont les instruments directs à disposition des autorités pour combattre le crime, nous obtenons l'offre individuelle de crimes. La moyenne des offres individuelles donne également une approximation de

l'offre de crimes au niveau de la société.

$$(8.4) \quad o = o(p;f), \quad o_p = \frac{\partial o}{\partial p} < 0, \quad o_f = \frac{\partial o}{\partial f} < 0$$

Dans le modèle de Becker, toutes les punitions, quelle que soit leur nature, peuvent être traduites en termes monétaires. Cela va de soi dans le cas des amendes, mais c'est moins évident dans le cas d'autres formes de punitions. En effet, en ce qui concerne l'emprisonnement, par exemple, on pourrait en calculer l'équivalent monétaire en escomptant les coûts encourus par le fautif. Pour ce faire, il faudrait calculer le revenu que ce dernier serait susceptible de réaliser s'il était en liberté, et y ajouter la valeur de la liberté et de la consommation auxquelles il doit renoncer. Ces coûts varient évidemment d'une personne à l'autre et, par conséquent, nous ne pouvons pas attribuer ex ante une valeur unique à une durée d'emprisonnement donnée. De même, il est difficile de chiffrer la mauvaise réputation d'une personne consécutive à une condamnation, ainsi que les influences de cette dernière sur l'avenir de la personne, par exemple en termes des possibilités d'emplois ultérieurs si elle a un casier judiciaire. Nous voyons donc l'avantage que présentent les amendes par rapport aux autres formes de punitions, non seulement parce qu'elles sont exprimées en termes monétaires, mais également parce qu'elles engendrent un minimum de coûts pour la société.

Ayant mis en évidence les données du problème, Becker arrive au coeur de son travail en s'attaquant à la discussion des questions de politique sociale. Il précise d'emblée que, si le but de la société était d'éliminer le crime, la probabilité d'appréhension serait amenée à 1 (les fautifs seraient certains d'être découverts) et les amendes ou autres peines infligées seraient égales aux coûts occasionnés à la société par le crime en question. Dans un tel cas, le nombre de crimes tendrait effectivement vers zéro. Toutefois, il ne faut pas oublier qu'une hausse de la probabilité de découverte, quoique décourageant le crime, augmente ses coûts pour la société par l'intermédiaire des dépenses nécessaires à son contrôle. Un problème d'allocation des ressources se pose alors et suscite une discussion sur le "bon dosage" de p et de f .

Même sur le plan intuitif, nous pouvons imaginer qu'une solution intérieure (avec $0 < p < 1$ et $f > 0$) soit nécessaire pour que la politique adoptée ait une efficacité quelconque. Il serait absurde de vouloir punir des criminels qui auraient par ailleurs une probabilité nulle d'être appréhendés, ou bien identifier tous les criminels sans leur infliger de punition. Du fait que les effets de p et de f sur l'espérance d'utilité sont négatifs, nous comprenons qu'il existe une certaine substituabilité entre ces deux instruments de découragement du crime. Ces moyens ne sont pas, bien sûr, suffisants pour lutter contre le crime, puisqu'ils ne tendent pas à remédier à ses causes. Au niveau de la politique sociale, on pourrait envisager d'autres mesures, telles l'amélioration des conditions de vie et d'éducation, la diminution des inégalités dans la distribution du revenu, etc.

Au départ, Becker a examiné la sensibilité du crime aux modifications des paramètres (exogènes) p et f . Il s'est demandé quel serait l'effet net sur le crime d'une modification simultanée des deux paramètres (mais dans le sens opposé), en gardant toutefois constante l'espérance de la sanction (pf) et, de ce fait, celle du revenu $[E(Y)]$. Ainsi, si $d(pf) = 0$, nous avons :

$$(8.5) \quad p \, df + f \, dp = 0 \Rightarrow p \, df = -f \, dp \Rightarrow \frac{df}{f} = - \frac{dp}{p}$$

$$(8.6) \quad E(Y) = p(Y-f) + (1-p)Y \Rightarrow$$

$$d[E(Y)] = - (p \, df + f \, dp) + dY = 0$$

Dans ce cas, l'intuition de Becker est la suivante : quoique l'espérance du revenu ne varie pas, l'espérance d'utilité du revenu (qui détermine le nombre de crimes offerts) varie. La raison en est que l'élasticité de l'espérance d'utilité du revenu, par rapport à chacune de ces deux variables, n'est pas la même. L'application simultanée des variations de p et de f (qui vont d'ailleurs dans un sens inverse) aura un effet net positif ou négatif en fonction de ces deux élasticités. Cette recherche concernant les élasticités respectives de l'espérance d'utilité par rapport à p et à f l'a conduit à donner une réponse se basant sur l'attitude du criminel face au risque. Reprenons ci-dessous la démarche qu'il a utilisée.

Elasticité de l'espérance d'utilité par rapport à p :

$$(8.7) \quad - \frac{\partial E(U)}{\partial p} \cdot \frac{p}{E(U)} \quad \text{où} \quad \frac{\partial E(U)}{\partial p} = U(Y-f) - U(Y) < 0$$

Elasticité de l'espérance d'utilité par rapport à f :

$$(8.8) \quad - \frac{\partial E(U)}{\partial f} \cdot \frac{f}{E(U)} \quad \text{où} \quad \frac{\partial E(U)}{\partial f} = -p U'(Y-f) < 0$$

Comparons les deux élasticités :

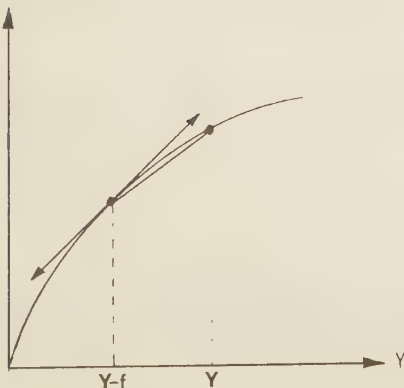
$$(8.9) \quad \frac{U(Y)-U(Y-f)}{E(U)} \cdot p \gtrless \frac{p U'(Y-f)}{E(U)} \cdot f$$

$$\Rightarrow \frac{U(Y)-U(Y-f)}{f} \gtrless U'(Y-f)$$

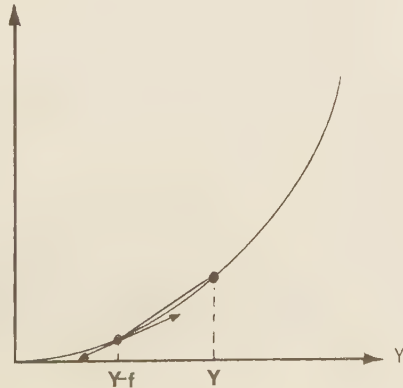
Dans les graphiques (8.1-A) et (8.1-B), le membre de gauche de (8.9) représente la pente de la corde qui relie les points $(Y-f)$ et Y le long de la fonction d'utilité. Quant au membre de droite de (8.9), il représente la pente de la tangente à la fonction d'utilité au point $U(Y-f)$. Pour que la pente de la corde soit supérieure, égale ou inférieure à celle de la tangente à la fonction d'utilité en ce même point, il suffit de connaître la dérivée seconde de la fonction. Si la fonction est concave, (comme dans le graphique 8.1-A, auquel cas $U'' < 0$,

GRAPHIQUE (8.1) : Comparaison entre la pente de la tangente et celle de la corde

U(Y) (8.1-A) Fonction concave



U(Y) (8.1-B) Fonction convexe



alors la pente de la tangente est plus grande que celle de la corde; si la fonction est linéaire ($U'' = 0$) les deux sont égales et, si elle est convexe, (comme dans le graphique 8.1-B, où $U'' > 0$), la pente de la tangente est plus petite que celle de la corde.

Comme nous l'avons démontré sous 7.3, la fonction d'utilité reflète le comportement des agents face au risque. Becker parvient ainsi à la conclusion que l'élasticité de l'espérance d'utilité par rapport à la probabilité d'appréhension est supérieure à l'élasticité de l'espérance d'utilité par rapport à la sanction lorsque l'individu concerné est riscophile; l'inverse est vrai s'il est riscophobe. En vue de dissuader le crime chez des individus riscophiles, la société devrait augmenter p et diminuer f , simultanément et du même pourcentage. Par contre, face à des agents riscophobes, elle devrait diminuer p et augmenter f du même pourcentage. La probabilité de découverte est donc un instrument relativement plus efficace de dissuasion du crime pour les riscophiles, tandis que la punition l'est plus pour les riscophobes.

Toutefois, le choix optimal de p et f au niveau de la société est donné en minimisant la fonction du coût social **total** du crime (L). Nous allons reconstituer cette fonction à partir de ce qui précède. En fait, pour qu'il vaille la peine de révéler et de punir un crime, il faut que ce dernier occasionne un coût pour la société. Etant donné que chaque crime entraîne, d'une part un coût pour les victimes et, d'autre part, un gain personnel pour le fautif, cette différence doit être positive pour qu'un coût social soit occasionné. Le crime comporte également deux coûts secondaires, le premier lié à la poursuite des criminels (C), et le second créé par les sanctions imposées aux criminels appréhendés (bf). Cette fonction a l'allure générale suivante :

$$L = L(D, C, bf, o)$$

Par souci de simplification, elle peut être écrite sous la forme additive suivante :

$$(8.10) \quad L = D(o) + C(p, o) + bfpo$$

où : D = coût social du crime.

C = coût social des poursuites et condamnations.

$bfpo$ = coût social des punitions, car " bf " est égal au coût social des punitions par crime et " po " représente la part des crimes qui sont découverts et punis.

La recherche d'une solution intérieure, ($f > 0$ et $0 < p < 1$), dans la minimisation de L par rapport à p et à f , implique que :

$$(8.11) \quad \frac{\partial L}{\partial f} = D' \cdot o_f + C' \cdot o_f + b p f o_f + b p o = 0$$

$$(8.12) \quad \frac{\partial L}{\partial p} = D' \cdot o_p + C' \cdot o_p + C_p + p b f o_p + b f o = 0$$

où :

$$(8.13) \quad D' = \frac{\partial D}{\partial o} > 0 \quad \text{et} \quad C' = \frac{\partial C}{\partial o} > 0$$

En mettant en évidence les termes communs dans chaque formule et en réarrangeant le tout, nous obtenons :

$$(8.14) \quad (D' + C') \cdot o_f + b p f o_f \left[1 - \frac{1}{e_f} \right] = 0$$

et

$$(8.15) \quad (D' + C') \cdot o_p + b p f o_p \left[1 - \frac{1}{e_p} \right] + C_p = 0$$

où :

$$(8.16) \quad e_f = - \frac{\partial o}{\partial f} \cdot \frac{f}{o} \quad \text{et} \quad e_p = - \frac{\partial o}{\partial p} \cdot \frac{p}{o}$$

Et, par conséquent :

$$(8.17) \quad D' + C' = - b p f \left[1 - \frac{1}{e_f} \right]$$

et

$$(8.18) \quad D' + C' + \frac{C_p}{o_p} = - b p f \left[1 - \frac{1}{e_p} \right]$$

Puis, comme $D' > 0$ et $C' > 0$, et $b p f > 0$:

$$(8.19) \quad (D' + C') > 0 \Rightarrow \left[1 - \frac{1}{e_f} \right] < 0 \Rightarrow 0 < e_f < 1$$

Concernant l'expression (8.18), nous constatons qu'elle contient un terme positif ($D' + C'$) et un terme négatif (C_p/o_p). A moins que ce dernier rapport ne soit très grand en valeur absolue, nous admettrons que $(D' + C') > (C_p/o_p)$, ce qui implique que $[1 - \frac{1}{e_f}] < 0$; cette dernière condition implique que $0 < e_f < 1$. De plus, Becker explique que les études empiriques confirment le fait que $0 < e_p$; $e_f < 1$. Toutefois, comme (C_p/o_p) est négatif, on obtient :

$$(8.20) \quad [D' + C'] > [D' + C' + \frac{C_p}{o_p}]$$

Ce qui implique que :

$$(8.21) \quad -bpf [1 - \frac{1}{e_f}] > -bpf [1 - \frac{1}{e_p}] \Rightarrow 1 - \frac{1}{e_f} < 1 - \frac{1}{e_p} \Rightarrow e_f < e_p$$

Ce résultat signifie que la minimisation du coût social total du crime exige, qu'à l'optimum, p et f soient choisis dans une région où e_p est supérieur à e_f . Voyons ce que ce résultat suppose quant à l'attitude de l'agent face au risque. Nous avons défini e_p et e_f comme les élasticités respectives (en valeur absolue) de l'offre de crimes par rapport aux probabilités de découverte et aux sanctions; d'autre part, nous savons que l'offre de crimes est une fonction directe de l'espérance d'utilité, $o = o[E(U)]$ avec $o' > 0$. Cette formulation, proposée par Pyle (1983), permet d'écrire ces élasticités d'une façon qui fasse intervenir l'espérance d'utilité du revenu :

$$(8.22) \quad e_p = - \frac{\partial G[E(U)]}{\partial p} \cdot \frac{p}{G} \quad \text{et} \quad e_f = - \frac{\partial G[E(U)]}{\partial f} \cdot \frac{f}{G}$$

Pour simplifier, nous reprendrons la première des deux élasticités que nous pouvons écrire de la manière suivante (qui n'est qu'approximative mathématiquement parlant) :

$$(8.23) \quad e_p = - \frac{\partial G[E(U)]}{\partial E(U)} \cdot \frac{\partial E(U)}{\partial p} \cdot \frac{p}{G}$$

Etant donné que $\frac{\partial G[E(U)]}{\partial E(U)} = G'$, et en réarrangeant les termes, nous obtenons :

$$(8.24) \quad e_p = - \frac{\partial E(U)}{\partial p} \cdot \frac{p}{G} \cdot G'$$

De manière entièrement analogue :

$$(8.25) \quad e_f = - \frac{\partial E(U)}{\partial f} \cdot \frac{f}{G} \cdot G'$$

Comparons maintenant ces deux élasticités et cherchons ce que cela veut dire en termes d'attitude face au risque :

$$(8.26) \quad - \frac{\partial E(U)}{\partial p} \cdot \frac{p}{G} \cdot G' \geq - \frac{\partial E(U)}{\partial f} \cdot \frac{f}{G} \cdot G' \Rightarrow \frac{U(Y) - U(Y-f)}{f} \geq U'(Y-f)$$

Nous retrouvons la même condition que lorsque nous avons comparé les élasticités de l'espérance d'utilité par rapport à ces mêmes variables p et f . Becker parvient donc à la conclusion que la minimisation des coûts sociaux totaux du crime (L) confirme les résultats obtenus lors du calcul de la sensibilité de l'espérance d'utilité par rapport à p et à f . Les probabilités d'appréhension et les sanctions qui minimisent les coûts du crime se situent dans une zone où le fraudeur représentatif est riscophile.

8.1.2 CRITIQUES ADRESSEES A BECKER

Une revue extensive des critiques adressées à Becker est due à Pyle (1983). La première critique est due à Brown et Reynolds (1973) et attaque la conclusion de Becker, selon laquelle l'élasticité de l'offre de crimes par rapport à p et à f détermine sans équivoque l'attitude de l'agent face au risque. Aux yeux de ces auteurs, c'est la définition assez particulière du revenu du criminel dans les deux états de la nature qui conduit à ce résultat. Une autre définition est proposée, plus réaliste selon eux, qui montre que rien ne peut être dit sur l'attitude de l'agent face au risque en comparant ces élasticités, parce que $e_p > e_f$ est toujours compatible avec le goût du risque, voire même avec l'aversion au risque.

En effet, exprimer le revenu de l'agent par Y dans l'état favorable et par $(Y-f)$ dans l'état défavorable implique que le gain soit inclus non seulement dans Y , mais également dans f . Les auteurs illustrent leurs propos par l'exemple suivant : une personne mise deux

dollars sur un cheval à raison de 200 contre 1. Si le cheval termine en dernier, la notation de Becker impliquerait une perte de 402 dollars, tandis que selon eux la perte n'est que de deux dollars. Ainsi, ils écrivent l'espérance d'utilité de la richesse de la manière suivante :

$$(8.27) \quad E(U) = p U(W-L) + (1-p) U(W+G)$$

où: W = richesse initiale de l'agent.
 G = gain réalisé dans l'état favorable.
 L = perte réalisée dans l'état défavorable.

Partant de cette notation, et en procédant comme Becker, les auteurs prouvent que $e_p > e_f$ dans le cas d'un individu riscophile, mais peut-être également dans le cas d'un riscophobe, notamment lorsque l'utilité marginale du revenu diminue très rapidement.

La deuxième critique s'adresse à la détermination des sanctions. En effet, Carr-Hill and Stern (1977 et 1979) et Stern (1978) montrent qu'il existe un problème dans le choix optimal de p et de f lorsque les sanctions ne sont que des amendes. Dans la recherche d'une solution intérieure par la minimisation du coût social total du crime, dans le cas des amendes, et si $b = 0$, Becker aurait dû remarquer le problème suivant :

$$(8.28) \quad (D'+C') o_f = 0$$

et

$$(8.29) \quad (D'+C') o_p + C_p = 0$$

Compte tenu du fait que o_f et o_p sont par définition négatifs, $(D'+C')$ doit être égal à zéro, et par conséquent C_p le soit également ce qui est exclu par définition. Preuve est ainsi faite de l'impossibilité d'atteindre une solution optimale intérieure.

Il existe tout de même, à notre avis, une condition pour C_p et o_p permettant d'obtenir une solution intérieure. Il faut pour cela que leur rapport tende vers zéro et que C_p soit donc très petit, et/ou o_p très grand. Il s'agirait par conséquent de rechercher pour quels types de crimes la hausse des coûts due à une intensification des efforts de police (C_p) est faible, et autour de quel p cela est vrai

pour un crime donné. De même, il faudrait répondre aux mêmes questions pour l'offre de crimes, à savoir lesquels sont les plus sensibles à p (impliquant un o_p grand) et, pour un crime donné, quelle zone de p est la plus susceptible de freiner les criminels.

Etant donné qu'une solution intérieure ne peut être atteinte d'une manière générale à l'optimum, ces auteurs cherchent à savoir si les amendes sont compatibles avec une solution optimale d'angle et examinent les situations suivantes :

- * $p = 0, f > 0$
- * $f = 0, 0 < p < 1$
- * $p = 1$ et $f = 0$

Toutefois, aucune de ces solutions n'est possible du fait que, dans chacune d'elles, un des deux éléments p ou f est absent. Nous revenons à l'argument selon lequel il ne sert à rien de vouloir punir les criminels sans chercher à les identifier, ou de n'infliger aucune amende aux criminels appréhendés. Les auteurs concluent qu'il n'existe pas de solution optimale au problème tel qu'il est posé.

8.2 LE MODELE DE ALLINGHAM AND SANDMO (1972) : "Income Tax Evasion : A Theoretical Analysis"

Ce modèle traite la question de la fraude fiscale en se concentrant sur le comportement d'un contribuable dont il cherche à déterminer la situation optimale. L'essentiel de l'analyse se place dans un environnement statique, ce qui suppose qu'à chaque moment les décisions du contribuable sont indépendantes de ses décisions passées et n'influencent pas son avenir. C'est ainsi qu'un contribuable risco-phobe ($U'' < 0$), dont le revenu brut (W) est considéré comme exogène et qui fait face à un impôt proportionnel de taux (θ) et à un taux d'amende en cas de découverte (π), va décider quel montant (X) de ce revenu il va déclarer au fisc, en maximisant son espérance d'utilité :

$$(8.30) \quad \text{Max. } E(U) = (1-p) U(W-\theta X) + p U[W-\theta X-\pi(W-X)]$$

où : p et $(1-p)$ = probabilités d'être appréhendé ou non (et supposées exogènes).

$W-\theta X$ = Y = revenu dans l'alternative favorable.

$W-\theta X-\pi(W-X)$ = Z = revenu dans l'alternative défavorable.

La recherche d'une solution intérieure ($0 < X < W$) implique les conditions des premier et deuxième ordres suivantes :

$$(8.31) \quad \frac{\partial E(U)}{\partial X} = 0 \Rightarrow -\theta (1-p) U'(Y) - (\theta-\pi) p U'(Z) = 0$$

et

$$(8.32) \quad \frac{\partial^2 E(U)}{\partial X^2} < 0 \Rightarrow \theta^2 (1-p) U''(Y) + (\theta-\pi)^2 p U''(Z) = D < 0$$

On observe que $D < 0$ car $U'' < 0$. D'autre part, l'utilité marginale étant décroissante $E'(U)|_{X=0} > E'(U)|_{X=W}$, elle peut être évaluée en ces points, ce qui donne $\frac{\partial EU}{\partial X}|_{X=0} > 0$ et $\frac{\partial EU}{\partial X}|_{X=W} < 0$. Ces deux résultats permettent d'obtenir la restriction suivante quant à la valeur des paramètres du modèle :

$$(8.33) \quad \pi p < \theta$$

Cette condition, très simple, implique que le contribuable va déclarer un montant inférieur à son revenu imposable, si l'espérance de la sanction est inférieure au taux d'imposition régulier.

Des exercices de statique comparative ont ensuite permis d'examiner les réactions du contribuable-fraudeur face à des modifications des paramètres du modèle. Partant de la condition du premier ordre qui est une fonction implicite $f(W, X, p, \theta, \pi) = 0$ et en appliquant la règle de dérivation dans le cas de telles fonctions, les auteurs ont cherché à connaître le signe de $\frac{\partial X}{\partial W}, \frac{\partial X}{\partial \theta}, \frac{\partial X}{\partial p}, \frac{\partial X}{\partial \pi}$.

Les deux premières dérivées ci-dessus, ne peuvent être signées sans restrictions supplémentaires. Par contre, les deux dernières sont signées sans ambiguïté. Reprenons ces résultats :

$$(8.34) \quad \frac{\partial X}{\partial W} = -\frac{1}{D} \theta (1-p) U'(Y) [R_A(Y) - (1-\pi) R_A(Z)] > 0$$

$$(8.35) \quad \frac{\partial X}{\partial \theta} = \frac{1}{D} X \theta (1-p) U'(Y) [R_A(Y) - R_A(Z)] + \frac{1}{D} [(1-p) U'(Y) + p U'(Z)] > 0$$

$$(8.36) \quad \frac{\partial X}{\partial p} = - \frac{1}{D} [\theta U'(Y) - (\theta - \pi) U'(Z)] > 0$$

$$(8.37) \quad \frac{\partial X}{\partial \pi} = - \frac{1}{D} [(\theta - \pi) (W - X) p U''(Z) + p U'(Z)] > 0$$

Il est évident que seuls les effets de p et π sur le revenu déclaré sont déterminés sans ambiguïté. Ils vont d'ailleurs dans le sens souhaité : une hausse, aussi bien de la probabilité de découverte que de l'amende, provoque une augmentation du revenu déclaré, diminuant ainsi la fraude fiscale. Les autorités disposent donc bel et bien de deux instruments efficaces pour dissuader la fraude. Malheureusement, les effets d'une modification du revenu ou du taux d'imposition régulier sont ambigus, vu qu'on ne peut les signer sans faire des hypothèses supplémentaires. Les auteurs admettent que ces problèmes constituent un avertissement pour les chercheurs : des formalisations, même aussi simples, sont tributaires de difficultés importantes au niveau analytique.

Reprenons les deux premières dérivées, dont le signe n'est pas clairement défini.

A) Premier cas d'indétermination

$$(8.38) \quad \frac{\partial X}{\partial W} = - \frac{1}{D} \theta (1-p) U'(Y) [R_A(Y) - (1-\pi) R_A(Z)] \begin{matrix} > \\ < \end{matrix} 0$$

Etant donné que $Y > Z$, le signe de la dérivée dépend de celui de l'expression dans le crochet. Pour pouvoir en dire plus, il faut faire une hypothèse sur l'allure de l'aversion absolue pour le risque R_A . Si elle est supposée constante, alors le terme entre crochets sera réduit à $[\pi R_A(Z)]$ et sera donc positif; la dérivée le sera également. Toutefois, si l'aversion absolue pour le risque est supposée décroissante (ce qui est plus habituel), alors $R_A(Y) < R_A(Z)$, vu que $Y > Z$. Le signe du terme entre crochets va alors dépendre de la valeur de $(1-\pi)$. C'est seulement si $\pi > 1$, auquel cas $(1-\pi) < 0$, que nous aurons également un terme entre crochets et une dérivée positifs.

Cela implique qu'une hausse du revenu du contribuable conduit à une hausse du revenu déclaré, si son aversion absolue pour le risque

est constante; ou bien, dans le cas où elle est décroissante, si l'a-
mende, basée sur son revenu non déclaré, est supérieure à ce dernier.

Les auteurs ont cependant fait un effort supplémentaire pour cher-
cher à déterminer l'évolution de la partie déclarée du revenu total,
lorsque ce dernier varie :

$$(8.39) \quad \frac{\partial (X/W)}{\partial W} = \frac{[W \frac{\partial X}{\partial W} - X]}{W^2}$$

$$= - \frac{1}{W^2} \frac{1}{D} \theta (1-p) U'(Y) [R_R(Y) - R_R(Z)] \begin{matrix} > \\ < \end{matrix} 0$$

Nous voyons ici que la situation est encore plus délicate car le
signe de la dérivée est donné par celui du crochet qui, cette fois,
fait intervenir la notion d'aversion relative pour le risque. Les au-
teurs admettent qu'il leur est difficile de choisir une hypothèse sur
l'allure de l'aversion relative pour le risque qui soit plus plausible
que les autres. Ils se contentent par conséquent de résumer les diffé-
rents cas qui peuvent se présenter. Si l'aversion relative pour le ris-
que est constante, alors la partie déclarée du revenu restera toujours
la même quel que soit ce revenu. Si l'aversion relative pour le risque
est croissante, alors le fait que $Y > Z$ implique que $R_R(Y) > R_R(Z)$,
et $\frac{\partial (X/W)}{\partial W} > 0$. Finalement, si l'aversion relative pour le risque est
décroissante, alors $\frac{\partial (X/W)}{\partial W} < 0$.

B) Deuxième cas d'indétermination

Ce cas est encore plus gênant, car il concerne les effets de la
hausse du taux d'imposition sur le montant du revenu déclaré. Malheu-
reusement, comme nous l'avons vu, le signe de la dérivée n'est pas dé-
terminé non plus :

$$(8.40) \quad \frac{\partial X}{\partial \theta} = \frac{1}{D} X \theta (1-p) U'(Y) [R_A(Y) - R_A(Z)] + \frac{1}{D} [(1-p)U'(Y) + pU'(Z)] \begin{matrix} > \\ < \end{matrix} 0$$

Ici également, le second terme du membre de droite étant négatif,
le signe de la dérivée dépendra du premier terme. En fait, ce premier
terme sera négatif, nul ou positif, selon que l'aversion absolue pour

le risque est croissante, constante, ou décroissante. Si elle est constante, le terme entre crochets sera nul et la dérivée sera négative. Ce résultat est compatible avec l'intuition : plus le taux d'imposition régulier est élevé, plus la partie déclarée du revenu est faible. Par contre, dans le cas où l'aversion absolue pour le risque est décroissante, le terme entre crochets sera négatif, le premier terme positif, et le signe de la dérivée dépendra de la valeur absolue des deux termes. Dans ce cas, nous ne pouvons rien dire quant à l'évolution du revenu déclaré lorsque le taux d'imposition régulier varie.

Les auteurs de l'article ont trouvé que ce résultat n'était pas surprenant, économiquement parlant, car l'effet net sur le montant déclaré du revenu d'une hausse du taux d'imposition est le résultat de deux effets contradictoires. Premièrement, un effet substitution (qui correspond au second terme du membre de droite et qui est négatif) qui nous montre qu'au fur et à mesure de l'augmentation du taux d'imposition il devient plus profitable, à la marge, de frauder le fisc. Deuxièmement, un effet revenu (qui correspond au premier terme du membre de droite et qui est positif) qui se base sur le fait qu'au fur et à mesure que θ augmente l'individu devient moins riche. Admettre que son aversion absolue pour le risque est décroissante implique qu'il aura davantage peur du risque, ce qui l'incitera à déclarer plus. Lequel des deux effets domine sur l'autre, et détermine donc le résultat final, dépend de l'ampleur de chacun. En effet, ceteris paribus, plus l'aversion absolue pour le risque décroît rapidement, plus l'effet revenu (qui est positif) sera grand.

Les problèmes rencontrés sur le plan analytique sont considérables et les auteurs précisent que cela est d'autant plus inquiétant que leur formulation est très simple. Or, ils se placent dans un environnement statique, le taux d'imposition régulier ainsi que l'amende sont proportionnels et les probabilités de découverte sont exogènes. Dans la réalité, au contraire, le fraudeur se situe typiquement dans un environnement dynamique où l'impôt est normalement progressif, l'amende pouvant revêtir diverses formes, et la probabilité d'être découvert n'étant pas exogène mais dépendant plutôt du revenu déclaré à chaque période.

Il n'est pas difficile de défendre le cas de l'endogénéité de la

probabilité de découverte, étant donné que le fisc a plus tendance à effectuer des vérifications lorsque la déclaration du contribuable s'écarte trop vers le bas de la moyenne de la profession que lorsque la déclaration est proche de la moyenne. En introduisant une probabilité de découverte variable [$p = p(X)$, où $p' < 0$ et $p'' > 0$], les résultats sont tout à fait analogues aux précédents, et seuls les effets de π ou d'un déplacement de la fonction de p sont clairement déterminés.

En ce qui concerne le dernier élément de leur article, à savoir l'étude du cas dynamique, les auteurs cherchent à connaître l'évolution, dans le temps, du revenu déclaré. Ils partent de l'hypothèse que la décision de dissimuler une partie du revenu à une époque donnée se répercute sur les décisions et le revenu de l'agent dans les périodes suivantes. Ceci est dû au fait qu'une éventuelle découverte de la fraude pousse les contrôleurs à effectuer des contrôles dans les déclarations fiscales antérieures. D'autre part, l'agent serait tributaire de vérifications futures, mais le montant de l'amende serait déterminé par ses sous-déclarations passées.

Toutefois, la réalité n'étant pas perçue de la même manière par tous, le comportement des agents est étudié en fonction de deux catégories distinctes. D'une part, les individus "conséquents", définis comme étant ceux qui sont conscients de l'interdépendance temporelle de leurs décisions et, d'autre part, les agents "myopes" qui agissent en considérant uniquement le présent, et qui ne se rendent pas compte que leurs actions présentes compromettent leur avenir. Les auteurs veulent alors répondre à trois questions :

- 1) L'individu va-t-il frauder le fisc dès la première période ?
- 2) Existe-t-il une période où il va déclarer tout son revenu ?
- 3) Son revenu déclaré va-t-il augmenter dans le temps ?

Les réponses sont liées au comportement de l'agent; si l'individu est "myope", la réponse à la première question sera identique au cas statique traité auparavant : il fera une déclaration incomplète en maximisant son espérance d'utilité par rapport au revenu déclaré. Pour la deuxième question, la réponse est affirmative; il existe une période "T" où l'individu va déclarer tout son revenu. Enfin, la réponse à la troisième question est également affirmative.

Si l'individu est "conséquent", la réponse aux deux premières questions sera analogue au cas de l'individu "myope" : une sous-déclaration initiale est possible, mais il existe une période ultérieure durant laquelle il va déclarer tout son revenu. Toutefois, l'individu sait que ses décisions actuelles influenceront sa situation future; donc, s'il déclare tout son revenu, il continuera à le faire dans l'avenir. De plus, une différence fondamentale entre les individus "myopes" et "conséquents" est que les individus "conséquents" déclareront toujours une plus grande partie de leur revenu que les individus "myopes".

En réponse au problème soulevé par l'article de Allingham and Sandmo concernant l'effet du taux d'imposition sur le revenu déclaré, Yitzhaki (1974), dans une note succincte, précise que l'ambiguïté peut être levée si l'on modifie légèrement la définition de l'amende. En effet, il fait l'hypothèse que l'amende n'est pas imposée sur le revenu non déclaré, mais plutôt sur l'impôt fraudé. Il étaye ses propos en utilisant l'exemple d'Israël et des Etats-Unis où les amendes sont fixées à un multiple ($\pi > 1$) de l'impôt fraudé. Le montant de l'amende ne serait donc plus donné par $\pi(W-X)$, comme le veulent Allingham and Sandmo, mais par $\pi\theta(W-X)$. Dans ce cas, l'effet substitution disparaît, et l'effet revenu positif implique que la hausse du taux d'imposition conduit à une diminution de la fraude. Yitzhaki procède comme Allingham and Sandmo et aboutit à la conclusion suivante :

$$(8.41) \quad \frac{\partial X}{\partial \theta} = - \frac{\theta}{D} (1-p) U'(Y) \{ X [R_A(Z) - R_A(Y)] + \pi (W-X) R_A(Z) \}$$

Cette expression montre que la hausse de θ conduit à une hausse du montant déclaré (X) lorsque l'aversion absolue au risque est constante [$R_A(Z) = R_A(Y)$] ou décroissante [$R_A(Z) > R_A(Y)$]. Dans ces deux cas (qui sont les plus pertinents), nous pouvons dire avec certitude que $\frac{\partial X}{\partial \theta} > 0$.

Yitzhaki obtient en plus le résultat suivant :

$$(8.42) \quad \frac{\partial X}{\partial W} = \frac{\pi \theta R_A(Z) - [R_A(Z) - R_A(Y)]}{\pi \theta R_A(Z) - \theta [R_A(Z) - R_A(Y)]}$$

Dans ce cas, $\frac{\partial X}{\partial W} = 1$ si l'aversion absolue pour le risque est constante, tandis que $\frac{\partial X}{\partial W} < 1$ si elle est décroissante. Ce dernier résultat implique que le revenu déclaré augmente moins rapidement que le revenu total, si l'aversion absolue pour le risque est décroissante.

Avant de clore la présentation de Allingham and Sandmo, ajoutons que plusieurs recherches empiriques ultérieures dans le domaine de l'économie de l'incertitude ont révélé que l'aversion relative pour le risque était vraisemblablement constante (cf. section 7.3). Si l'on retient cette hypothèse, l'ambiguïté de signe de (8.34) et (8.35) peut être levée, aussi longtemps que l'aversion relative pour le risque prend les valeurs prévues dans la littérature. Le signe sera positif pour (8.34) et négatif pour (8.35) (pour une démonstration analogue cf. 9.1.2.4). Economiquement parlant, cela signifie que lorsque l'aversion relative pour le risque est constante et prend des valeurs entre 1 et 1.5 par exemple, le montant déclaré augmente lorsque le revenu du contribuable augmente, et diminue lorsque le taux d'imposition régulier augmente.

8.3 LE MODELE DE EHRLICH (1973) : "Participation in Illegitimate Activities : A Theoretical and Empirical Investigation"

Issu du travail de doctorat de Ehrlich, cet article essaye de placer la participation à des activités illégales dans un contexte plus général que celui de Becker. Il ne pense pas que les activités légales et illégales s'excluent mutuellement, mais plutôt qu'elles se complètent dans l'allocation totale du temps d'un agent. En réalité, durant une période donnée, les agents combinent un certain nombre d'activités légales et illégales; la participation à des activités illégales correspond ainsi à une forme de cumul d'emplois.

Ehrlich cherche à formaliser la participation aux activités illégales en termes d'allocation du temps disponible des agents, dans le but final de développer une théorie de l'interaction entre les activités illégales et leur répression, puis de la tester avec des données empiriques pour quelques états des Etats-Unis. Il a élaboré à cet effet un modèle de choix individuels entre activités légales et illégales,

dans le cadre de la théorie des choix en situation d'incertitude. Au niveau théorique, cela lui a principalement permis de déterminer les conditions nécessaires pour participer aux activités illégales, ainsi que l'allocation optimale du temps disponible de différents types d'agents. Il a également proposé quelques exercices sommaires de statique comparée concernant les effets de certains paramètres influençant les décisions individuelles.

Pour déterminer la participation optimale à des activités illégales, les hypothèses retenues sont simplifiées dans un souci de présentation aussi générale que possible. Les hypothèses et les variables sont les mêmes que celles de Becker et d'Allingham and Sandmo, à la différence que l'agent accepte de risquer une fraction de son revenu en accordant une partie de son temps aux activités illégales. En supposant que les deux types d'activités demandent les mêmes qualifications, cela implique que le revenu (W) de l'agent n'est plus donné, mais qu'il est une fonction (monotone) croissante du temps passé sur chaque type d'activités :

$$W_1(t_1) \quad \text{où "1" = légal}$$

$$W_i(t_i) \quad \text{où "i" = illégal}$$

Toutefois, les revenus augmentent à un rythme décroissant au fur et à mesure que l'individu augmente le temps alloué à chacun des types d'activités lucratives. Les probabilités d'être appréhendé ou non sont exogènes, et tous les gains ou pertes sont traduits en termes de revenu exprimé en unités monétaires. Il n'existe que deux états de la nature mutuellement exclusifs et l'individu connaît la valeur de son revenu dans chacun des cas.

L'agent va allouer son temps entre des activités légales et illégales de manière à maximiser son espérance d'utilité :

$$(8.43) \quad \text{Max. } E(U) = p U(X_a) + (1-p) U(X_b)$$

Sous la contrainte du temps total disponible (t) :

$$(8.44) \quad t_1 + t_i = t, \quad t_1, t_i, t > 0$$

où : p et $(1-p)$ sont les probabilités d'être appréhendé ou non.

Sachant que F_i est l'amende imposée aux personnes découvertes, Ehrlich définit X_a et X_b comme le revenu de l'agent, respectivement dans l'état défavorable et favorable :

$$(8.45) \quad X_a = W_1(t_1) + W_i(t_i) - F_i(t_i)$$

$$(8.46) \quad X_b = W_1(t_1) + W_i(t_i)$$

Comme ce problème d'optimisation n'est pas linéaire, il faut y appliquer les conditions de Kuhn-Tucker. Toutefois, la recherche d'une solution optimale intérieure ($0 < t_1; t_i < t$) conduit à la condition de premier ordre suivante :

$$(8.47) \quad -\frac{(w_i - w_1)}{(w_i - f_i - w_1)} = \frac{p U'(X_a)}{(1-p) U'(X_b)}$$

où :

$$(8.48) \quad w_i = \frac{\partial W_i}{\partial t_i}, \quad w_1 = \frac{\partial W_1}{\partial t_1}, \quad f_i = \frac{\partial F_i}{\partial t_i}$$

Economiquement parlant, w_i et w_1 correspondent aux taux de salaire respectivement des activités légales et illégales, tandis que f_i est la sanction marginale pour les personnes découvertes ayant commis des activités illégales. Ehrlich suppose donc que la productivité marginale décroît avec le temps, alors que la sanction marginale reste constante ou croît :

$$(8.49) \quad w_{ii} = \frac{\partial w_i}{\partial t_i} < 0, \quad w_{11} = \frac{\partial w_1}{\partial t_1} < 0, \quad f_{1i} = \frac{\partial f_i}{\partial t_i} > 0$$

En adoptant le langage graphique, il traduit le terme de gauche de (8.47) comme étant la pente de la courbe de transformation des revenus pour chacun des deux états de la nature, c'est-à-dire le taux marginal de transformation entre activités légales et illégales (TMT) lorsque le temps total disponible est donné. Le terme de droite de (8.47) correspond au taux marginal de substitution (TMS) entre activités légales et illégales, défini comme la pente d'une courbe d'indifférence donnée (le

long de laquelle l'espérance d'utilité $EU[X_a, X_b]$ est constante). L'hypothèse des salaires marginaux décroissants et des sanctions marginales croissantes ou constantes suffit pour que la forme de la courbe de transformation soit strictement concave ou linéaire. Quant à la forme des courbes d'indifférence, elle sera convexe pour les riscophobes, linéaire pour les agents indifférents au risque, et concave pour les riscophiles.

Pour que la condition du premier ordre soit valable, étant donné que le membre de droite de (8.47) est strictement positif, celui de gauche doit l'être également, ce qui implique que :

$$(8.50) \quad \frac{(w_i - w_l)}{(w_l - f_i - w_l)} < 0$$

Comme $f_i > 0$, il découle que $(w_i - w_l) > (w_l - w_l - f_i)$. Ainsi, pour que (8.50) soit valable, il faut que :

$$(w_i - w_l) > 0 \quad \text{et} \quad (w_l - w_l - f_i) < 0$$

Ce qui implique que :

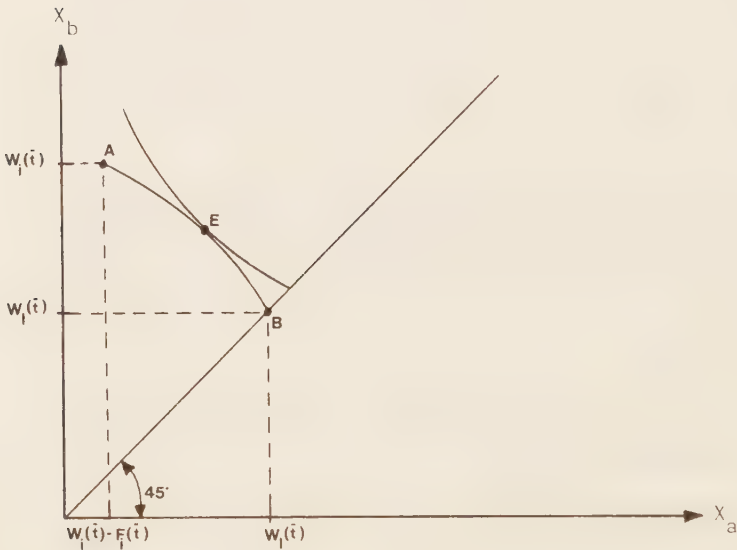
$$(8.51) \quad w_i > w_l \quad \text{et} \quad (w_l - w_l) < f_i$$

Ce dernier résultat est d'ailleurs intuitif, car il est normal que le salaire du travail illégal comprenne une prime de risque et soit, par conséquent, supérieur au salaire du travail légal. Toutefois, le différentiel de salaire entre les deux types d'activités ne doit pas excéder la sanction marginale, faute de quoi tout le monde se spécialiserait complètement dans les activités illégales.

La représentation graphique des résultats d'Ehrlich est donnée par le graphique (8.2). Le revenu de l'alternative défavorable (X_a) est mesuré en abscisse, alors que celui de l'alternative favorable (X_b) l'est en ordonnée. La bissectrice représente la ligne de certitude correspondant à une complète spécialisation dans des activités légales; le long de cette ligne, le revenu de l'individu est indépendant de l'état de la nature qui se réalise.

La courbe de transformation des revenus se situe entièrement à gauche de la ligne de certitude, car les revenus de l'agent dans

GRAPHIQUE (8.2) : Allocation optimale du temps entre activités légales et illégales



l'alternative favorable doivent toujours être supérieurs à ses revenus dans l'alternative défavorable. Si tel n'était pas le cas, le problème serait vide de substance puisque seuls quelques individus fondamentalement irrationnels commettraient des actes illégaux. D'autre part, le point (A), correspondant à une entière spécialisation dans des activités illégales, se situe à droite de l'axe des ordonnées, ce qui correspond à l'hypothèse qu'en cas de découverte il reste toujours au contrevenant un certain montant de revenu.

A ce stade, une question importante est de se demander s'il existe des conditions objectives, c'est-à-dire non liées à l'attitude de l'agent face au risque, déterminant sa participation aux activités illégales. Nous pouvons voir sur le graphique (8.2) que la condition d'entrée sur le marché des activités illégales veut que la pente de la courbe de transformation des revenus soit, au point d'intersection (B) avec la ligne de certitude, supérieure (en valeur absolue) à la pente de la courbe d'indifférence en ce même point :

$$(8.52) \quad - \frac{(w_i - w_l)}{(w_i - f_i - w_l)} > \frac{p}{(1-p)}$$

Notons que le terme de droite est réduit au seul rapport des probabilités du fait que, le long de la ligne de certitude, le revenu de l'agent dans les deux états de la nature est le même, et par conséquent le rapport des utilités marginales est égal à l'unité. En manipulant l'inégalité (8.52), nous parvenons à la condition suivante qui concerne l'entrée sur le marché illégal (solution intérieure) :

$$(8.53) \quad (w_i - w_l) > p f_i$$

Cela signifie qu'indépendamment de l'attitude face au risque, pour qu'un agent décide d'allouer une partie de son temps aux activités illégales, le différentiel de salaire sur les deux marchés doit être supérieur à la sanction marginale espérée. Si nous réunissons les résultats de (8.51) et (8.53) concernant l'entrée sur le marché illégal (point B) et la participation optimale aux activités illégales (point E), nous obtenons la condition suivante :

$$(8.54) \quad p f_i < (w_i - w_l) < f_i$$

Ehrlich montre que, si l'entrée sur le marché illégal ne dépend pas de l'attitude de l'agent face au risque, la participation optimale aux activités illégales en dépend. Dans ce dernier cas, au niveau de la vérification de la condition de deuxième ordre, la maximisation de l'espérance d'utilité est automatique lorsque l'agent est riscophobe ou indifférent au risque, mais ambiguë lorsqu'il est riscophile. Afin d'illustrer cela, reprenons la condition de deuxième ordre (D) :

$$(8.55) \quad D = (1-p) U''(X_b) (w_i - w_l)^2 + p U''(X_a) (w_i - f_i - w_l)^2 \\ + (1-p) U'(X_b)(w_{ii} + w_{ll}) + p U'(X_a) (w_{ii} - f_{ii} + w_{ll})$$

D'après (8.55), aussi bien pour un agent riscophobe ($U'' < 0$) que pour un agent neutre face au risque ($U'' = 0$), le signe de D est clairement négatif, compte tenu des hypothèses sur les salaires marginaux et l'évolution des sanctions marginales. Toutefois, dans le cas d'un riscophile ($U'' > 0$), on observe que les deux premiers termes de (8.55) sont clairement positifs, alors que les deux seconds sont négatifs; la valeur finale de D dépendra, par conséquent, de leurs grandeurs respectives.

D'autre part, même si une solution optimale intérieure existe pour un riscophile, elle sera différente de celle des autres deux agents. Ehrlich montre que celle d'un riscophobe sera à droite de celle d'un agent indifférent au risque, qui elle-même sera à droite de celle d'un riscophile; cela implique que le riscophobe sera l'agent qui allouera le moins de temps aux activités illégales. En effet, la condition de premier ordre pour un maximum intérieur implique que :

$$(8.56) \quad - \frac{(1-p)(w_i - w_l)}{p(w_i - f_i - w_l)} = \frac{U'(X_a)}{U'(X_b)} \gtrless 1, \text{ suivant que } U'' \gtrless 0$$

Ainsi, le membre de droite de (8.56) est supérieur, égal ou inférieur à un, selon que l'individu est riscophobe, neutre face au risque, ou riscophile. Plus précisément, lorsque $X_a < X_b$:

- a) Si l'agent est riscophobe, $U'(X_a) > U'(X_b)$.
- b) Si l'agent est neutre face au risque, $U'(X_a) = U'(X_b)$, quel que soit le revenu de l'agent.
- c) Si l'agent est riscophile, $U'(X_a) < U'(X_b)$.

Cela signifie que le point de tangence entre la courbe de transformation et la courbe d'indifférence (indiquant également le temps alloué aux activités illégales) sera à l'extrémité gauche pour un riscophile et à l'extrémité droite pour un riscophobe, compte tenu de la valeur croissante, en termes absolus, de la pente de la courbe de transformation des revenus.

Une dernière constatation d'ordre général, découlant de la condition de premier ordre, concerne les taux de salaire, respectivement des activités légales et illégales. En partant du terme de gauche de (8.56), on obtient :

$$(8.57) \quad - \frac{(1-p)(w_i - w_l)}{p(w_i - f_i - w_l)} \gtrless 1 \Rightarrow \frac{-(1-p)(w_i - w_l) - p(w_i - f_i - w_l)}{p(w_i - f_i - w_l)} \gtrless 0$$

d'où :

$$(8.58) \quad [pw_i + (1-p)w_l] = w_l \gtrless [p(w_i - f_i) + (1-p)w_l] = E(w_i) \Rightarrow E(w_i) \gtrless w_l$$

Cette dernière inégalité indique qu'à l'optimum le taux de salaire illégal espéré net d'amende est supérieur, égal ou inférieur au taux de salaire légal selon que l'individu est riscophobe, indifférent au risque ou riscophile.

Ehrlich termine la partie théorique de son article en présentant quelques résultats de statique comparée qui confirment ceux des auteurs précédents. En effet, aussi bien les probabilités de découverte que les sanctions dissuadent le crime, mais leur impact relatif dépend de l'attitude personnelle du criminel face au risque. De surcroît, plus le différentiel de salaire augmente en faveur des activités illégales, plus l'individu participera à ce type d'activités, *ceteris paribus*.

Toutefois, un nombre d'autres facteurs peuvent influencer l'allocation du temps d'un individu entre des activités légales et illégales. Il s'agit notamment de la probabilité de se trouver au chômage dans le cadre de l'activité légale, probabilité qui accélère l'entrée sur le marché illégal, mais a un effet ambigu sur l'évolution du temps alloué aux activités illégales pour des personnes riscophobes déjà actives de manière illégale. Un autre facteur est la forme revêtue par les sanctions. Lorsqu'il s'agit d'emprisonnement, Ehrlich montre, dans un article écrit avec Becker en 1973, que si les salaires des activités légales et illégales augmentent proportionnellement (ce qui implique un pur effet revenu), les riches vont moins participer à des activités illégales que les pauvres, dans le cas où l'aversion relative pour le risque est croissante. Cela est compatible avec le résultat de Allingham and Sandmo selon lequel la partie déclarée du revenu augmente avec le revenu si l'aversion relative pour le risque est croissante.

Finalement, relevons encore cet intéressant résultat indiquant que le comportement d'agents participant à des activités illégales est également conditionné par le degré d'implication dans ces activités. Plus celui-ci est élevé, moins l'agent sera dissuadé par de nouvelles opportunités s'ouvrant à lui, ou par l'augmentation des probabilités de découverte ou la sévérité des peines. Cela veut dire que des changements, aussi bien de l'environnement que de la politique économique et sociale, visent les criminels impliqués "à temps partiel", plutôt que "à plein temps".

CHAPITRE 9

MODELE D'EQUILIBRE GENERAL INCORPORANT L'ECONOMIE NON OFFICIELLE

La majorité des études théoriques disponibles sur l'économie non officielle sont indirectes, partielles et, du fait de leur complexité, souvent peu claires. Elles sont indirectes, car elles ne traitent que du phénomène de fraude fiscale; ce n'est que très récemment que l'intérêt s'est déplacé de la fraude fiscale en particulier vers l'économie non officielle en général. Elles sont partielles parce qu'elles n'étudient, pour la plupart, que le comportement d'un seul agent économique, rares étant celles qui examinent les interactions entre agents comme, par exemple, les offrants et les demandeurs de travail. Enfin, plusieurs études n'aboutissent pas à des solutions analytiques à cause de la complexité croissante des hypothèses de travail.

C'est pour pallier à ces lacunes que nous avons préféré créer un modèle incluant trois agents, les offrants de travail (ménages), les demandeurs de travail (entreprises) et l'Etat. Chacun des trois agents fait son propre calcul de maximisation, compte tenu de ses contraintes, dans un contexte d'équilibre général. Etant donné que notre préoccupation, dans le cadre de l'économie non officielle, est centrée sur le marché du travail, nous avons placé notre recherche au niveau microéconomique; cela nous permet d'analyser le comportement des offrants et des demandeurs de travail dans un cadre d'équilibre général.

Tenant compte des difficultés analytiques de la formalisation, nous avons compensé ce désavantage en simplifiant quelque peu les hypothèses de comportement; cela nous permet d'obtenir un maximum de résultats signés qui dégagent par ailleurs, dans leurs grandes lignes, certaines suggestions de politique économique.

Notre modèle d'équilibre général réunira les deux marchés du travail (le marché officiel et le marché non officiel) et un seul marché des biens et services. La distinction faite entre les deux marchés du travail est issue des hypothèses suivantes :

* Les ménages paient des impôts proportionnels uniquement sur le revenu du travail officiel et aucune fraude fiscale n'est possible sur ce marché. Par contre, aucun impôt n'est payé sur le revenu du travail non officiel, à moins que les fraudeurs ne soient surpris par les autorités. Cette probabilité est exogène, c'est-à-dire indépendante du temps passé sur le marché non officiel. Si l'on admet alors que la découverte de la fraude conduit nécessairement à la pénalité, les contrevenants à la loi devront s'acquitter d'une amende proportionnelle à leurs revenus non déclarés.

* Les entreprises utilisent les deux types de travail pour produire un seul bien consommé par les ménages. Elles paient des taxes et des contributions à la sécurité sociale uniquement sur la main-d'oeuvre officielle. Lorsqu'elles emploient des travailleurs de manière non officielle, elles courent le risque d'être découvertes par les autorités et de payer une amende.

* L'Etat a comme seule fonction de percevoir des taxes et des amendes qu'il restitue ensuite aux ménages sous une forme forfaitaire.

Ce chapitre sera divisé en cinq sections. La première section va nous permettre de présenter et de formaliser le comportement des ménages. La deuxième section fera de même pour les entreprises. La troisième section réunira les ménages et les entreprises dans le cadre de l'équilibre sur le marché du travail. La quatrième section décrira le rôle de l'Etat. De cette manière, la cinquième section nous permettra finalement de représenter l'équilibre général.

9.1 LES MENAGES

9.1.1 PRESENTATION DU COMPORTEMENT DES MENAGES

Les ménages partagent leur temps de travail entre les marchés officiel et non officiel; leur but est de maximiser l'espérance d'utilité que leur revenu leur procure.

En réalité, il existe plusieurs scénarios décrivant la voie empruntée par un ménage ou par un individu pour frauder le fisc. Le comportement de ce dernier est lié, d'une part à sa profession et, d'autre part, au système de taxation en vigueur (Cowell, 1985b). Généralement, le système de taxation peut soit impliquer une déclaration fiscale en fin de période, soit une imposition à la source. La profession des agents est souvent déterminante en la matière. Pour ceux qui ne touchent pas une rémunération contractuelle (les indépendants), c'est plutôt la déclaration fiscale en fin de période qui est appliquée; pour ceux qui la touchent (les salariés), nous rencontrons au contraire souvent le système d'imposition à la source (Etats-Unis, Royaume-Uni, République fédérale d'Allemagne, Belgique, etc.).

D'une manière générale, pour le traitement formel de la fraude fiscale, et dans le cas où l'agent est imposé en fin de période sur la base unique de ses propres justificatifs, l'approche de Allingham and Sandmo est la plus appropriée. Par contre, lorsqu'il s'agit d'un agent soumis à l'impôt à la source ou qui doit fournir une attestation de salaire, le modèle d'allocation du temps de Ehrlich décrit avec plus d'acuité son comportement.

Prenons d'abord le cas d'un indépendant qui doit déclarer ses revenus en fin de période. Au moment de remplir sa déclaration fiscale, cet agent décide s'il appliquera la loi ou non. S'il décide de contrevenir à la loi, il va dissimuler aux autorités une partie de ses revenus, surévaluera les charges liées à l'exercice de sa profession et maximisera la valeur de ses déductions. Dans ce cas, le revenu de l'agent est exogène; il provient d'une source unique et la distinction entre marchés du travail officiel et non officiel est alors dépourvue de sens.

Examinons maintenant le cas d'un salarié soumis à l'impôt à la source sur son travail officiel ou imposé sur la base d'une attestation

de salaire fournie par l'employeur. Excepté en dissimulant des revenus de sa fortune ou en manipulant des déductions (dans une marge très étroite pour cette catégorie de contribuables), s'il veut tromper le fisc, ce salarié doit le faire par le truchement d'un deuxième emploi. Cet emploi, généralement considéré comme secondaire, sera alors un emploi non officiel. Il devient par conséquent intéressant d'examiner les réactions de ce contribuable en rapport avec son second emploi, notamment en fonction de son attitude face au risque, de sa fortune, des modifications des taux d'imposition sur le marché officiel, ainsi que de l'effort consenti par l'Etat pour découvrir et punir les fraudeurs.

Deux types de scénarios sont envisageables pour décrire la situation dans laquelle se situe un salarié et par conséquent les choix qu'il peut effectuer.

A) Nombre fixe d'heures de travail officiel

Cette situation est très courante en pratique. Elle implique pour l'agent un choix discret en ce qui concerne sa participation au marché du travail officiel. Soit il accepte de travailler le nombre d'heures requis (ex. à plein ou à mi-temps), soit il ne peut pas avoir un emploi dans le cadre de ce marché. S'il accepte les conditions d'emploi offertes sur le marché officiel, le choix qui s'ouvre à lui lorsqu'il veut gagner de l'argent sans le déclarer au fisc est alors un choix entre le loisir et le travail non officiel. Si, par contre, il ne travaille pas sur le marché officiel, c'est parce que de meilleures conditions de salaire l'ont conduit sur le marché non officiel ou qu'il n'a pu trouver un emploi officiel.

A ce stade, une distinction supplémentaire peut être faite concernant les indemnités versées aux personnes sans emploi. Dans le cas où le travailleur choisirait librement de ne travailler que sur le marché non officiel, il se retire du marché officiel et ne reçoit pas d'allocations chômage. Si, par contre, il s'agit d'un travailleur qui n'a pu trouver un emploi sur le marché officiel, il bénéficiera des prestations de l'assurance chômage. Il est alors fort probable que la maximisation de son espérance d'utilité conduira ce travailleur à offrir ses services sur le marché non officiel où il est sûr d'obtenir un emploi dans des conditions moins contraignantes que sur le marché officiel.

Une dernière situation possible, mais plus difficile à traiter sur

le plan formel, est celle où les choix de l'individu se font sur deux plans, à savoir le travail et le loisir d'une part, le travail officiel et non officiel, d'autre part :

"The basic difficulty with such a model is that there are two problems being solved by the individual simultaneously :

A. "How much leisure time shall I sacrifice?"

B. "How shall I allocate my working time amongst on the books and off the books activities?

...the reason (for this difficulty) is that in reaction to any perturbation the individual can substitute across two margins (risk/no risk and labour/leisure) so that in principle all sorts of behaviour could be consistent with rational expected utility maximisation" (Cowell, 1985b).

B) Nombre fixe d'heures de travail total

Il s'agit du cas le plus simple, à savoir celui d'un agent disposant d'un certain nombre d'heures de travail par jour qu'il aura la possibilité de répartir sur les marchés du travail officiel et non officiel. Il faut alors chercher à déterminer les taux de salaire qui le conduisent à travailler uniquement sur l'un des deux marchés et comment ces seuils de spécialisation changent en fonction de l'évolution des différentes variables exogènes.

Ensuite, une fois fixées les conditions régissant le partage du temps entre les deux marchés (solutions intérieures), nous étudierons l'évolution de ce partage du temps entre activités risquées et non risquées. A partir de ce cas très général, il est possible de compliquer l'analyse afin d'adapter davantage les modèles à la réalité. Nous pourrions choisir notamment des fonctions d'imposition progressives ou des probabilités de découverte qui sont liées positivement au nombre d'heures passées sur le marché non officiel. Il est également possible de supposer que la productivité des travailleurs n'est pas la même pour les deux marchés, qu'il existe des rigidités à la baisse pour le salaire officiel, ou que les produits fabriqués sur les deux marchés ne sont pas identiques.

Conscients des difficultés analytiques que présentent les modèles théoriques lorsque l'on abandonne certaines hypothèses simplificatrices, nous présenterons une formalisation qui reste maniable, en ce sens

qu'elle aboutit à des solutions analytiques. Cette approche, similaire à celle présentée par Pencavel (1979), Isachsen and Ström (1980) et De Gijssel (1985), ne cherche pas à connaître le calcul travail-loisir qui conduit un agent à offrir un certain volume d'effort sur le marché du travail, mais plutôt comment cet effort est réparti entre les marchés officiel et non officiel.

9.1.2 FORMALISATION DU COMPORTEMENT DES MENAGES³⁴

9.1.2.1 Structure de base

Les ménages représentent d'une part les offrants sur les deux marchés du travail et, d'autre part, les consommateurs sur le marché des biens et services. Pour formaliser leur comportement sur le marché du travail, nous utiliserons la méthodologie de Ehrlich (1973). Nous l'adapterons à l'étude de la fraude fiscale qui résulte de l'allocation du temps à des activités non officielles. Dans cette optique, le temps consacré par les ménages aux activités non officielles est une bonne approximation de la fraude fiscale.

"The taxpayer is portrayed as making a simultaneous ex ante decision of how many hours to work and how much income to declare to the authorities, so that the conventional labor supply model is now augmented to include the option of underreporting earned income" (Pencavel, 1979).

Le seul argument de leur fonction d'utilité étant le revenu, nous supposerons que les ménages se comportent selon les axiomes de von Neumann et Morgenstern concernant la prise de décisions en situation d'incertitude. Leur fonction d'utilité est strictement concave (et trois fois différentiable), indiquant que les agents sont globalement risco-phobes. De surcroît, en utilisant l'indice de Arrow-Pratt concernant l'aversion absolue pour le risque [$R_A = - U''(Y)/U'(Y)$], nous adopterons l'hypothèse que l'aversion absolue pour le risque est décroissante sur tout l'éventail des revenus possibles (hypothèse DARA).

Dans ce contexte, le choix que les ménages sont appelés à faire est d'allouer leur temps de travail total entre les deux marchés du travail, de manière à maximiser leur espérance d'utilité :

$$(9.1) \quad \text{Max. } E[U(Y)] = p U(Y_d) + (1-p) U(Y_n)$$

où : Y_d = revenu de l'alternative défavorable (découverte de la fraude).

Y_n = revenu de l'alternative favorable (non découverte).

p = probabilité (exogène) de découverte.

Selon l'état de la nature qui se réalise, le revenu des ménages est donné par :

$$(9.2) \quad Y_d = (1-v) w_r n_r + (1-t) w_u n_u + b$$

$$(9.3) \quad Y_n = (1-v) w_r n_r + w_u n_u + b$$

où : w_r = taux de salaire brut des activités officielles.

w_u = taux de salaire brut des activités non officielles.

n_r = heures de travail allouées aux activités officielles.

n_u = heures de travail allouées aux activités non officielles.

v = taux marginal et moyen d'imposition sur le revenu officiel (comprenant également les cotisations versées à la sécurité sociale).

t = taux constant d'amende imposé aux travailleurs découverts sur le marché non officiel.

b = revenu de la fortune des ménages (incluant les transferts forfaitaires du gouvernement).

En maximisant l'espérance d'utilité de leur revenu, les ménages doivent partager un nombre fixe d'heures entre les deux marchés du travail :

$$(9.4) \quad n_r + n_u = \bar{n}$$

où : $\bar{n}$ = temps total disponible pour le travail.

Nous tenons compte des contraintes suivantes :

$$(9.5) \quad n_r \geq 0, \quad n_u \geq 0$$

Afin de résoudre ce problème de maximisation, nous allons d'abord écrire le Lagrangien :

$$(9.6) \quad L = p U_d + (1-p) U_n + \lambda (\bar{n} - n_r - n_u)$$

où : U_d et U_n sont des abréviations pour $U(Y_d)$ et $U(Y_n)$.

Puis, nous appliquons les conditions de Kuhn-Tucker :

$$(9.7) \quad \frac{\partial L}{\partial n_r} = p U'_d (1-v) w_r + (1-p) U'_n (1-v) w_r - \lambda \leq 0$$

$$(9.8) \quad n_r > 0, \quad n_r \cdot \frac{\partial L}{\partial n_r} = 0$$

$$(9.9) \quad \frac{\partial L}{\partial n_u} = p U'_d w_u (1-t) + (1-p) U'_n w_u - \lambda \leq 0$$

$$(9.10) \quad n_u > 0, \quad n_u \cdot \frac{\partial L}{\partial n_u} = 0$$

Nous allons d'abord analyser les solutions d'angle impliquant la participation des ménages à un seul des deux marchés (9.1.2.2 et 9.1.2.3) et, ensuite, la solution intérieure. Ce dernier cas (qui nous intéresse le plus) propose l'analyse du partage du temps disponible entre les deux marchés du travail en fonction des contraintes introduites par la présence de l'Etat (9.1.2.4).

9.1.2.2 Les ménages travaillent uniquement sur le marché officiel

L'hypothèse de spécialisation totale dans les activités légales implique que :

$$(9.11) \quad n_r = \bar{n}, \quad n_u = 0$$

D'après les conditions de Kuhn-Tucker, nous obtenons :

$$(9.12) \quad \frac{\partial L}{\partial n_r} = 0, \quad \frac{\partial L}{\partial n_u} \leq 0$$

Sachant que $Y_d = Y_n$ lorsque l'agent travaille seulement sur le marché officiel, les conditions (9.12) nous permettent d'obtenir :

$$(9.13) \quad (1-v) w_r > \bar{w}(w_u; p; t) = (1-p) w_u + p (1-t) w_u = E(w_u)$$

où : $\bar{w}$ = le seuil pour le salaire officiel net d'impôts au-delà duquel les ménages travaillent uniquement sur le marché officiel.

Economiquement parlant, la spécialisation complète dans les activités officielles exige que le taux de salaire net d'impôts sur le marché officiel soit supérieur à l'espérance du taux de salaire sur le marché non officiel $E(w_U)$. Signalons que cette condition est indépendante de la fonction d'utilité choisie (et donc de l'attitude face au risque) puisqu'il n'existe pas d'incertitude sur le revenu du travail lorsque l'agent travaille uniquement de manière officielle.

En dérivant $\bar{w}$ par rapport aux trois paramètres explicatifs w_U , p et t , nous obtenons :

$$(9.14) \quad \frac{\partial \bar{w}}{\partial w_U} = 1 - t \quad p > 0$$

En supposant que $0 < t < 1$ et $0 < p < 1$, ainsi que $t > p$, alors $0 < t \cdot p < 1$, et l'expression (9.14) sera toujours positive.

$$(9.15) \quad \frac{\partial \bar{w}}{\partial p} = - t \quad w_U < 0$$

$$(9.16) \quad \frac{\partial \bar{w}}{\partial t} = - p \quad w_U < 0$$

En d'autres termes, le taux de salaire officiel net d'impôts au-dessus duquel les ménages ne travaillent que sur le marché officiel augmente avec une hausse du taux de salaire non officiel, ainsi qu'avec une baisse de la probabilité de découverte et de l'amende. Cela est dû au fait que de telles modifications provoquent une hausse du taux de salaire espéré net d'amende. Le tableau (9.1) donne une présentation résumée de ces résultats.

TABLEAU (9.1) : Signes des variations du seuil de spécialisation dans les activités officielles

variables expliquées \ variables explicatives	w_U	p	t
$\bar{w}$	+	-	-

9.1.2.3 Les ménages travaillent uniquement sur le marché non officiel

Procédant de la même manière que sous 9.1.2.2, nous trouvons que les conditions amenant les ménages à ne travailler que sur le marché non officiel ($n_r = 0$, $n_u = \bar{n}$) impliquent que :

$$(9.17) \quad \frac{\partial L}{\partial n_r} < 0, \quad \frac{\partial L}{\partial n_u} = 0$$

Cela nous permet d'obtenir :

$$(9.18) \quad (1-v) w_r < \underline{w}(w_u; p; t; \bar{n}; b) = \frac{w_u(1-t) p U'_d + w_u(1-p) U'_n}{p U'_d + (1-p) U'_n}$$

$$= w_u - \left[\frac{t p w_u U'_d}{p U'_d + (1-p) U'_n} \right]$$

où : $\underline{w}$ = le seuil pour le taux de salaire officiel net d'impôts au-dessous duquel les ménages travaillent uniquement sur le marché non officiel.

Comme couramment accepté dans la littérature, nous admettrons que l'aversion absolue pour le risque est décroissante alors que l'aversion relative pour le risque reste constante. Nous utiliserons également la notation " Δ " suivante :

$$(9.19) \quad \Delta = [p U'_d + (1-p) U'_n]$$

Nous pouvons maintenant chercher à connaître la réaction de $\underline{w}$ à des modifications de w_u , p , t , d et $\bar{n}$, respectivement. La variation de $\underline{w}$ suite à une variation de w_u pose toutefois un problème :

$$(9.20) \quad \frac{\partial \underline{w}}{\partial w_u} = \left[1 - \frac{t p U'_d}{p U'_d + (1-p) U'_n} \right]$$

$$- w_u \left[\frac{tp U''_d (1-t) \bar{n} \{ p U'_d + (1-p) U'_n \} - tp U'_d \{ p U''_d (1-t) \bar{n} + (1-p) U''_n \bar{n} \}}{\{ p U'_d + (1-p) U'_n \}^2} \right] =$$

$$= \frac{p(1-t)U'_d + (1-p)U'_n}{\Delta} - w_u \left\{ \frac{t p(1-p)\bar{n}U'_d U'_n [R_n - (1-t)R_d]}{\Delta^2} \right\} > 0$$

où : R_n = aversion absolue pour le risque en cas de non découverte.

R_d = aversion absolue pour le risque en cas de découverte.

Le signe de cette expression ne peut pas être déterminé a priori. Nous devons préciser d'abord le signe du deuxième terme, en calculant celui de $[R_n - (1-t)R_d]$.

Compte tenu de la fonction d'utilité retenue³⁵, l'aversion absolue pour le risque dans chaque état de la nature est égale à :

$$(9.21) \quad R_n = \frac{r}{Y_n} \quad \text{et} \quad R_d = \frac{r}{Y_d}$$

où : r = paramètre représentant l'aversion relative pour le risque.

En remplaçant R_n et R_d par les expressions respectives de (9.21), nous pouvons prouver que $[R_n - (1-t)R_d]$ est positif. En tenant compte de ce résultat dans l'expression (9.20), nous voyons que celle-ci reste inévitablement ambiguë du fait que le premier terme est positif et que le second est négatif.

Calculons maintenant les effets des autres paramètres explicatifs de w , à savoir p , t , b et $\bar{n}$:

$$(9.22) \quad \frac{\partial w}{\partial p} = \left[\frac{t w_u U'_d (p U'_d + (1-p) U'_n) - t p w_u U'_d (U'_d - U'_n)}{\{p U'_d + (1-p) U'_n\}^2} \right] =$$

$$= - \frac{U'_d U'_n w_u t}{\Delta^2} < 0$$

$$(9.23) \quad \frac{\partial w}{\partial t} = - w_u \left[\frac{\{p U'_d - t p U''_d w_u \bar{n}\} \Delta - t p U'_d (-p U''_d w_u \bar{n})}{\{p U'_d + (1-p) U'_n\}^2} \right]$$

$$= - \frac{w_u}{\Delta^2} [p^2 U'^2_d + p(1-p) U'_d U'_n - t p U''_d w_u \bar{n} (1-p) U'_n] < 0$$

$$(9.24) \quad \frac{\partial w}{\partial b} = - \frac{1}{\Delta^2} [t p w_u U_d'' \Delta - t p w_u U_d' \{(1-p) U_n'' + p U_d''\}] =$$

$$= - \frac{1}{\Delta^2} t p w_u (1-p) U_n' U_d' [R_n - R_d] > 0$$

$$(9.25) \quad \frac{\partial w}{\partial \bar{n}} = -w_u \left[\frac{tp U_d'' (1-t) w_u \Delta - tp U_d' \{p U_d'' (1-t) w_u + (1-p) U_n'' w_u\}}{\{p U_d' + (1-p) U_n'\}^2} \right]$$

$$= - \frac{1}{\Delta^2} [t p (1-p) w_u^2 U_d' U_n' (R_n - (1-t) R_d)] < 0$$

Nous constatons que ce dernier résultat est obtenu également à l'aide de l'expression (9.21) selon laquelle $[R_n - (1-t) R_d] > 0$.

Economiquement parlant, le taux de salaire officiel net d'impôts en dessous duquel les ménages travaillent uniquement de manière non officielle diminue lorsque la probabilité de découverte ainsi que le temps disponible pour le travail augmentent, et augmente lorsque le revenu de la propriété des ménages augmente. Par contre, l'accroissement du taux de salaire non officiel a un effet ambigu sur le seuil de spécialisation dans les activités non officielles.

Le tableau (9.2) résume les résultats que nous avons obtenus tout au long de cette section.

TABEAU (9.2) : Signes des variations du seuil de spécialisation dans les activités non officielles

variables explicatives					
variables expliquées	w_u	p	t	b	$\bar{n}$
w	?	-	-	+	-

9.1.2.4 Les ménages partagent leur temps disponible entre les marchés officiel et non officiel

Passons maintenant au cas le plus intéressant pour notre analyse, à savoir le partage du temps total disponible des ménages entre les deux marchés du travail. Nous examinerons, notamment, les réactions de l'offre de travail des ménages sur chacun des marchés suite à des modifications des différents paramètres du modèle.

Les conditions de Kuhn-Tucker, dans le cas d'une solution intérieure, sont les suivantes :

$$(9.26) \quad \frac{\partial L}{\partial n_r} = 0, \quad \frac{\partial L}{\partial n_u} = 0 \quad (n_r, n_u > 0)$$

En les combinant, nous obtenons la condition du premier ordre :

$$(9.27) \quad W = p U'_d [(1-v) w_r - (1-t) w_u] + (1-p) U'_n [(1-v) w_r - w_u] = 0$$

Ce qui, à son tour, nous permet de tirer l'égalité suivante :

$$(9.28) \quad \frac{p U'_d}{(1-p) U'_n} = - \frac{[(1-v) w_r - w_u]}{[(1-v) w_r - (1-t) w_u]} > 0$$

Le deuxième membre de l'égalité (9.28) devant être positif, cela implique que $[(1-v)w_r - (1-t)w_u] > 0$ et $[(1-v)w_r - w_u] < 0$, ce qui donne finalement :

$$(9.29) \quad (1-t) w_u < (1-v) w_r < w_u$$

A partir de (9.27), nous obtenons l'offre implicite de travail n_r^0 suivante :

$$(9.30) \quad n_r^0 = f(w_r; w_u; v; t; p; b; \bar{n}) = f(x_i)$$

Dans le cas général d'une fonction implicite $n_r^0 = f(x_i)$, la méthodologie suivante est utilisée pour sortir les dérivées partielles :

$$(9.31) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial x_i} = \frac{\frac{\partial W}{\partial x_i}}{-G}$$

où : W = la condition de premier ordre (voir 9.27).

G = la condition de second ordre (voir 9.32).

$$(9.32) \quad -G = -[p U_d'' \{(1-v)w_r - (1-t)w_u\}^2 + (1-p) U_n'' \{(1-v)w_r - w_u\}^2]$$

L'expression entre crochets dans (9.32), que nous avons appelée G , est manifestement négative; par conséquent, le dénominateur de (9.31) est positif. Pour simplifier la notation lors des dérivations, nous remplacerons $[(1-v)w_r - (1-t)w_u]$ par A , et $[(1-v)w_r - w_u]$ par B , où $A > 0$ et $B < 0$. De plus, sachant que $n_r + n_u = \bar{n}$, nous pouvons écrire :

$$\frac{\partial n_r^0}{\partial x_i} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial x_i}, \text{ pour } x_i \neq \bar{n}. \text{ En ce qui concerne } \bar{n}, \text{ nous aurons :}$$

$$\frac{\partial n_r^0}{\partial \bar{n}} + \frac{\partial n_u^0}{\partial \bar{n}} = 1$$

En tenant compte de ces considérations, nous chercherons à connaître les variations de l'offre de travail sur chacun des marchés en fonction des variations des différents paramètres de (9.30).

Voyons, dans un premier temps, les effets des variations de w_r et de w_u qui sont (avec l'effet de v) les plus difficiles à signer :

$$\begin{aligned} (9.33) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial w_r} &= - \frac{\partial n_u^0}{\partial w_r} = \\ &= - \frac{1}{G} [p U_d' (1-v) + (1-p) U_n' (1-v) + p U_d'' (1-v) n_r A \\ &\quad + (1-p) U_n'' (1-v) n_r B] = \\ &= - \frac{1}{G} [p U_d' (1-v) + (1-p) U_n' (1-v) + (1-v) n_r p U_d' A \{R_n - R_d\}] > 0 \end{aligned}$$

Etant donné que l'aversion absolue pour le risque est décroissante et que $Y_n > Y_d$, il est évident que $R_n < R_d$. Cela nous explique le signe négatif du dernier terme de (9.33) qui, à son tour, rend ambigu à prime abord, le signe de toute l'expression.

De même, l'effet sur l'offre de travail d'une modification du taux de salaire non officiel est également ambigu :

$$\begin{aligned}
 (9.34) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial w_u} &= - \frac{\partial n_u^0}{\partial w_u} = - \frac{1}{G} [p U_d'' (1-t) (\bar{n} - n_r) A - p U_d' (1-t) \\
 &\quad - (1-p) U_n' + (1-p) U_n'' (\bar{n} - n_r) B] = \\
 &= - \frac{1}{G} [-p U_d' (1-t) - (1-p) U_n' + A p U_d' (\bar{n} - n_r) \{ R_n - (1-t) R_d \}] > 0
 \end{aligned}$$

On peut démontrer que $\{ R_n - (1-t) R_d \} > 0$, d'où l'impossibilité apparente de signer l'expression (9.34). L'ambiguïté de signe que présentent les expressions (9.33) et (9.34) n'est toutefois pas surprenante si l'on se souvient du problème analogue rencontré par Allingham et Sandmo (1972). En cherchant l'effet d'une hausse du taux d'imposition régulier sur le revenu déclaré, ils avaient également obtenu une expression comprenant deux termes, l'un négatif, l'autre positif. Ils sont ainsi parvenus à la conclusion que les deux termes de signes opposés représentaient respectivement l'effet substitution (négatif, car une hausse du taux d'imposition provoque une diminution du revenu déclaré), et l'effet revenu (positif, car une hausse du taux d'imposition rend l'individu plus pauvre, donc plus risicophobe, ce qui provoque une hausse du revenu déclaré). Dans une formulation générale comme la leur, l'effet net ne pouvait pas être déterminé.

Ces deux effets contradictoires se manifestent également dans les expressions (9.33) et (9.34). Voyons comment ils s'expliquent en termes économiques.

A) Effets provoqués par une hausse du taux de salaire officiel :

- (1) Effet substitution : la hausse du taux de salaire sur le marché officiel provoque une hausse de l'offre de travail sur ce marché.
- (2) Effet revenu : la hausse du revenu du travailleur le rend plus

riche ce qui, dans l'hypothèse que l'aversion absolue pour le risque est décroissante, l'incite à prendre plus de risques en travaillant moins sur le marché officiel et plus sur le marché non officiel.

B) Effets provoqués par une hausse du taux de salaire non officiel :

(1) Effet substitution : la hausse du taux de salaire non officiel provoque une baisse relative du taux de salaire officiel [(w_R/w_U) diminue] ce qui incite le travailleur à diminuer son offre de travail sur le marché du travail officiel.

(2) Effet revenu : le montant de l'amende que le travailleur doit payer lorsqu'il est découvert dépend du taux de salaire non officiel; ainsi, une hausse de ce dernier augmente le montant. Le travailleur perd de l'argent, devient plus riscophobe, ce qui l'incite à travailler plus sur le marché officiel et moins sur le marché non officiel.

Aussi bien dans A) que dans B), les deux effets étant de signes opposés, l'effet net sera déterminé par leurs montants absolus. Allingham et Sandmo avaient clos la discussion en disant qu'aucune des trois hypothèses quant à l'allure de l'aversion relative pour le risque ne leur paraissant plus pertinente que les autres, ils étaient incapables de lever l'ambiguïté.

Toutefois, si on admet que l'aversion relative pour le risque est constante et que sa valeur se situe entre 1 et 2, il nous semble possible de lever l'ambiguïté. Nous allons le démontrer par le développement des expressions (9.33) et (9.34), en commençant par (9.33) ce qui nous donne l'expression (9.33') :

$$(9.33') \quad \frac{\partial n_R^0}{\partial w_R} = - \frac{\partial n_U^0}{\partial w_R} = - \frac{1}{G} (1-v) \left[p U'_d + (1-p) U'_n + n_R p U'_d A R_n \right. \\ \left. - n_R p U'_d A R_d \right]$$

Analysons maintenant la partie entre crochets : les trois premiers termes sont manifestement positifs; seul le dernier est négatif. Si nous joignons ce dernier avec le premier terme en mettant en évidence leurs éléments communs et en tenant compte de (9.21) nous obtenons :

$$(9.33'') \quad p U'_d (1-v) [1 - n_r A R_d] = p U'_d (1-v) [1 - n_r A \frac{r}{Y_d}]$$

Si nous prenons le cas particulier d'une fonction d'utilité logarithmique $[U = \ln(Y)]$ où $r = 1$, il est d'emblée évident que le terme entre crochets dans (9.33'') est positif et inférieur à 1, ce qui implique que (9.33'') est lui-même positif. En remplaçant ce résultat dans (9.33'), nous voyons que l'expression entière devient positive.

Sur le plan formel, l'effet d'une hausse du taux de salaire officiel sur la quantité offerte de travail officiel répond à notre intuition, car il est positif (l'effet substitution l'emporte sur l'effet revenu) impliquant une offre de travail croissante. Précisons cependant que, même lorsque l'aversion relative pour le risque est supérieure à 1, ce résultat reste valable aussi longtemps que la valeur de "r" ne dépasse pas certaines limites³⁶. Etant donné que les études empiriques l'évaluent aux environs de 1.5, nous pouvons en conclure que ces valeurs sont compatibles avec un signe positif de (9.33). Cela est d'autant plus vrai que les deux autres termes de (9.33) sont également positifs.

Nous pouvons procéder de manière analogue pour déterminer le signe de la variation de l'offre de travail consécutive à une variation du taux de salaire non officiel [expression (9.34)] dont la formulation générale nous conduit également à un résultat ambigu. En développant l'expression (9.34), nous obtenons l'expression (9.34') :

$$(9.34') \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial w_u} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial w_u} = - \frac{1}{G} [- p U'_d (1-t) - (1-p) U'_n + A p U'_d (\bar{n} - n_r) R_n \\ - A p U'_d (\bar{n} - n_r) (1-t) R_d]$$

L'expression entre crochets contient trois termes dont les deux premiers et le quatrième sont négatifs, tandis que le troisième est positif et, de ce fait, crée un problème. Toutefois, en vertu de (9.27) selon laquelle nous pouvons écrire que $[p U'_d A = - (1-p) U'_n B]$, nous

pouvons regrouper le deuxième et le troisième terme de (9.34') ce qui nous donne :

$$(9.34'') \quad - (1-p) U'_n [1 + B (\bar{n}-n_r) R_n] = - (1-p) U'_n [1 + (\bar{n}-n_r) B \frac{r}{Y_n}]$$

Ainsi, la valeur du terme entre crochets va dépendre de la valeur de l'aversion relative pour le risque "r". Si cette dernière est égale à 1 comme nous l'avons mentionné dans le cas précédent, la situation est totalement analogue à (9.33). Il est alors facile de montrer que le terme entre crochets est positif et inférieur à 1 en valeur absolue, ce qui fait que (9.34'') est négatif. En remplaçant (9.34'') dans (9.34'), nous obtenons une expression négative qui confirme également notre estimation : si le taux de salaire non officiel augmente, l'offre de travail sur le marché officiel diminue. De manière aussi symétrique que précédemment, nous pouvons admettre que, lorsque l'aversion relative pour le risque prend les valeurs habituelles (observées lors des études empiriques), l'effet sur l'offre de travail officiel d'une modification du taux de salaire non officiel est négatif.

Nous passerons maintenant à l'étude du signe de la variation de l'offre de travail suite à la variation du taux d'imposition régulier lequel, comme nous l'avons déjà dit, ne pourra non plus pas être déterminé, à moins de connaître l'aversion relative pour le risque :

$$(9.35) \quad \frac{\partial n^0_r}{\partial v} = - \frac{\partial n^0_u}{\partial v} = - \frac{1}{G} [p U'_d A_{w_r} n_r \{R_d - R_n\} - p U'_{d w_r} - (1-p) U'_{n w_r}] > 0$$

L'ambiguïté de signe de (9.35) est également due aux effets revenu et substitution créés par une variation du taux d'imposition régulier. Une hausse de ce taux tend, d'une part à encourager la fraude (l'agent travaille moins de manière officielle) et, d'autre part, à diminuer le gain de l'agent ce qui, sous l'hypothèse de la décroissance de l'aversion absolue pour le risque, incite ce dernier à travailler davantage de manière officielle. Toutefois, nous pouvons également lever cette ambiguïté, comme nous l'avons fait auparavant, à savoir en développant (9.35) ce qui nous donne l'expression (9.35') :

$$(9.35') \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial v} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial v} = - \frac{1}{G} \left[p U_d' A w_r n_r R_d - p U_d' A w_r n_r R_n \right. \\ \left. - p U_d' w_r - (1-p) U_n' w_r \right]$$

En groupant le premier et le troisième terme, nous obtenons :

$$(9.35'') \quad - p U_d' w_r \left[1 - A n_r \frac{r}{v_d} \right]$$

Le terme entre crochets est le même que celui de (9.33''); il est par conséquent positif et inférieur à 1. En remplaçant (9.35'') dans (9.35'), toute l'expression devient négative. Une hausse du taux d'imposition régulier diminue l'offre de travail sur le marché officiel et l'augmente sur le marché non officiel.

Pour le reste de l'analyse, nous retiendrons les signes suivants pour (9.33), (9.34) et (9.35) respectivement :

$$(9.33) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial w_r} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial w_r} > 0$$

$$(9.34) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial w_u} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial w_u} < 0$$

$$(9.35) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial v} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial v} < 0$$

L'analyse théorique nous permet ainsi d'étayer le raisonnement économique : l'offre de travail sur le marché officiel augmente lorsque le taux de salaire officiel augmente, et diminue lorsque le taux de salaire non officiel augmente ou que le taux d'imposition régulier augmente. L'inverse est vrai pour l'offre de travail non officiel.

Examinons maintenant les effets sur n_r^0 et n_u^0 des modifications des autres paramètres du modèle :

$$(9.36) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial t} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial t} = - \frac{1}{G} \left[p U_d' w_u - p U_d'' w_u (\bar{n} - n_r) A \right] > 0$$

$$(9.37) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial p} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial p} = - \frac{1}{G} [U'_d A - U'_n B] > 0$$

$$(9.38) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial b} = - \frac{\partial n_u^0}{\partial b} = - \frac{1}{G} [p U''_d A + (1-p) U''_n B]$$

$$= - \frac{1}{G} p U'_d A [R_n - R_d] < 0$$

$$(9.39) \quad \frac{\partial n_r^0}{\partial \bar{n}} = - \frac{1}{G} [p U''_d A (1-t) w_u + (1-p) U''_n w_u B]$$

$$= - \frac{1}{G} [p U'_d A w_u \{ R_n - (1-t) R_d \}] > 0$$

Etant donné que :

$$\frac{\partial n_r^0}{\partial \bar{n}} + \frac{\partial n_u^0}{\partial \bar{n}} = 1 \Rightarrow \frac{\partial n_u^0}{\partial \bar{n}} = 1 - \frac{\partial n_r^0}{\partial \bar{n}}$$

Nous aurons alors :

$$(9.40) \quad \frac{\partial n_u^0}{\partial n} = 1 - \frac{1}{-G} [p U'_d A w_u \{ R_n - (1-t) R_d \}]$$

$$= \frac{p (1-v) w_r U'_d A [R_n - R_d]}{G} > 0$$

Les signes des expressions (9.36) à (9.40) sont également les signes attendus : l'offre de travail sur le marché officiel augmente lorsque la probabilité de découverte de la fraude ainsi que l'amende augmentent et diminue lorsque la fortune des ménages augmente. Naturellement, des résultats à signes opposés sont obtenus pour l'offre de travail non officiel. Par contre, quand le temps total disponible pour le travail augmente, l'offre de travail sur les deux marchés augmente. Le tableau résumé des signes (9.3) récapitule les résultats obtenus tout au long de cette section.

TABLEAU (9.3) : Signes des variations de l'offre de travail lorsque les ménages travaillent sur les deux marchés

variables expliquées \ variables explicatives	w_r	w_u	v	p	t	b	$\bar{n}$
n_r^o	+	-	-	+	+	-	+
n_u^o	-	+	+	-	-	+	+

note : les résultats pour w_r , w_u , et v sont, bien entendu, conditionnels à l'hypothèse quant à l'allure et la valeur de l'aversion relative pour le risque.

Avant de clore cette section nous allons traiter trois questions supplémentaires. La première part de la constatation que lorsque le nombre d'heures de travail augmente, l'offre de travail réagit positivement sur les deux marchés. Il devient donc intéressant de connaître laquelle des deux offres de travail est la plus sensible aux variations du nombre d'heures que l'agent consacre au travail. Pour cela, il va falloir comparer leurs élasticités respectives par rapport à $\bar{n}$.

La deuxième question est également une question d'élasticité : nous allons comparer la sensibilité de l'offre de travail sur chacun des deux marchés en fonction de l'amende et de la probabilité de découverte, respectivement.

La troisième question concerne les effets, sur la répartition initiale des heures de travail entre les deux marchés, d'une variation de l'aversion pour le risque. Autrement dit, nous chercherons à savoir comment vont évoluer les heures offertes sur chacun des marchés, lorsque l'agent devient plus risicophobe.

A) Analyse des élasticités de l'offre de travail officiel et non officiel par rapport à $\bar{n}$

En premier lieu, il s'agit de définir les élasticités de l'offre de travail, respectivement officiel et non officiel, par rapport au nombre total d'heures de travail, puis de les comparer :

$$(9.41) \quad e(n_r^0/\bar{n}) = \frac{\partial n_r^0}{\partial \bar{n}} \cdot \frac{\bar{n}}{n_r^0}$$

$$(9.42) \quad e(n_u^0/\bar{n}) = \frac{\partial n_u^0}{\partial \bar{n}} \cdot \frac{\bar{n}}{n_u^0}$$

Pour les comparer, formons le rapport entre (9.41) et (9.42) en utilisant (9.39) et (9.40) :

$$(9.43) \quad \frac{e(n_r^0/\bar{n})}{e(n_u^0/\bar{n})} = \frac{w_u [R_n - (1-t) R_d]}{(1-v) w_r [R_d - R_n]} \cdot \frac{n_u^0}{n_r^0} = \frac{w_u n_u}{(1-v) w_r n_r} \cdot \frac{T}{\Psi}$$

où :

$$T = R_n - (1-t) R_d = \frac{r}{Y_n} - (1-t) \frac{r}{Y_d} = r \left[\frac{1}{Y_n} - \frac{(1-t)}{Y_d} \right] = r \left[\frac{Y_d - (1-t)Y_n}{Y_n Y_d} \right]$$

$$\Psi = R_d - R_n = \frac{r}{Y_d} - \frac{r}{Y_n} = r \left[\frac{Y_n - Y_d}{Y_n Y_d} \right]$$

Ce qui donne :

$$\frac{T}{\Psi} = \frac{(Y_d - Y_n) + t Y_n}{t w_u n_u}$$

En utilisant la décomposition de (T/Ψ) , nous obtenons la formulation suivante de (9.43) :

$$\begin{aligned}
 (9.43') \quad \frac{e(n_r^0/\bar{n})}{e(n_u^0/\bar{n})} &= \frac{w_u n_u}{(1-v) w_r n_r} \cdot \frac{-t w_u n_u + t Y_n}{t w_u n_u} = \frac{-t w_u n_u + t Y_n}{t (1-v) w_r n_r} = \\
 &= \frac{-w_u n_u + Y_n}{(1-v) w_r n_r} = \frac{(1-v) w_r n_r + b}{(1-v) w_r n_r} > 1
 \end{aligned}$$

Ce résultat signifie que, lorsque le temps total alloué au travail augmente, l'accroissement relatif des heures de travail offertes sur le marché officiel est supérieur à celui du marché non officiel. L'offre de travail officiel est par conséquent plus élastique aux variations de $\bar{n}$ que l'offre de travail non officiel.

B) Comparaison des élasticités de l'offre de travail officiel et non officiel par rapport à t et p

Nous allons maintenant tester l'efficacité relative des deux mesures dont disposent les autorités pour freiner la participation aux activités non officielles à savoir l'amende et la probabilité de découverte :

$$(9.44) \quad e(n_r^0/t) = \frac{\partial n_r^0}{\partial t} \cdot \frac{t}{n_r^0}$$

$$(9.45) \quad e(n_r^0/p) = \frac{\partial n_r^0}{\partial p} \cdot \frac{p}{n_r^0}$$

Pour les comparer, il faut former le rapport des deux élasticités et vérifier si il est supérieur, égal ou inférieur à 1; pour y parvenir, nous introduisons les expressions (9.36) et (9.37) respectivement dans (9.44) et (9.45) :

$$\begin{aligned}
 (9.46) \quad \frac{e(n_r^0/t)}{e(n_r^0/p)} &= \frac{p U_d' w_u - p U_d'' w_u (\bar{n} - n_r) A}{U_d' A - U_n' B} \cdot \frac{t}{p} \\
 &= \frac{p U_d' w_u t - p U_d'' w_u (\bar{n} - n_r) A t}{p U_d' A - p U_n' B}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{p U'_d w_u t + p [R_d U'_d] w_u (\bar{n} - n_r) A t}{p U'_d A - p U'_n B} > 1$$

En soustrayant le dénominateur du numérateur nous obtenons :

$$\begin{aligned} & - p U'_d [(1-v) w_r - (1-t) w_u - t w_u] + p U'_n B + p R_d U'_d w_u (\bar{n} - n_r) A t \\ & = p B [U'_n - U'_d] + p R U'_d w_u (\bar{n} - n_r) A t > 0 \end{aligned}$$

Ce résultat implique que l'élasticité de l'offre de travail par rapport à l'amende est plus forte que l'élasticité par rapport à la probabilité de découverte. Comme nous le verrons plus tard, ce résultat est également confirmé par les études empiriques.

C) Effets d'une variation de l'aversion pour le risque

Il s'agit de déterminer comment se modifie le volume d'heures de travail offert par les ménages sur chacun des marchés lorsqu'ils deviennent plus riscophobes. Cette situation est représentée par une transformation concave de la fonction d'utilité, définie de la manière suivante :

$$V(Y) = k[U(Y)], \quad k' > 0 \text{ et } k'' < 0$$

où : V = la nouvelle fonction d'utilité désignant une aversion accrue pour le risque.

La recherche d'une solution optimale intérieure nous conduit à la condition de premier ordre qui devient alors :

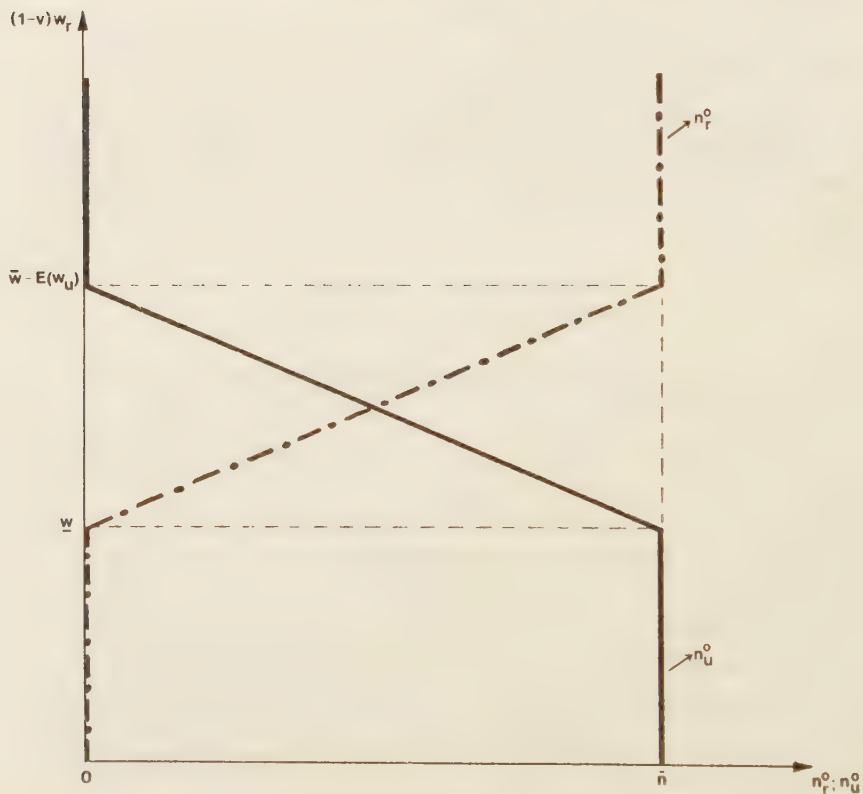
$$(9.27') \quad W = p k'_d U'_d A + (1-p) k'_n U'_n B = 0$$

Sachant que k est concave et que $U'_d < U'_n$, alors $k'_d > k'_n$; si nous remplaçons n_r^0 dans l'expression (9.27'), elle devient positive. La condition du second ordre étant négative, la fonction est décroissante et par conséquent elle tendra à s'annuler pour une valeur $\tilde{n}_r$ supérieure à n_r^0 . Cela signifie que plus les agents sont riscophobes, plus la quantité optimale de travail offerte sur le marché officiel augmente.

A la fin de cette section consacrée aux ménages, nous devons souligner, d'une part que tous les résultats ont pu être signés et, d'autre part, qu'ils sont conformes à l'intuition économique. Notons qu'il a fallu pour cela supposer que l'aversion absolue pour le risque est décroissante et que l'aversion relative pour le risque est constante et comprise entre 1 et 2.

Les informations que nous avons obtenues dans les sections 9.1.2.2 à 9.1.2.4 nous permettent maintenant de représenter graphiquement l'offre de travail sur les deux marchés (graphique 9.1).

GRAPHIQUE (9.1) : Représentation graphique de l'offre de travail sur les marchés officiel et non officiel



9.2 LES ENTREPRISES

9.2.1 PRESENTATION DU COMPORTEMENT DES ENTREPRISES

Cette section sera consacrée à la demande de travail par les entreprises et à ses déterminants. Les entreprises peuvent utiliser du travail officiel ou non officiel pour produire le bien consommé par les ménages. Leur but est de maximiser l'espérance de profit.

La demande de travail est influencée par le taux de salaire bien sûr, mais également par les coûts fixes de l'emploi, l'obligation de payer des taux de salaire plus élevés pour les heures supplémentaires, ainsi que par les rigidités introduites dans l'embauche et le licenciement des employés par l'action des syndicats. Tous ces facteurs constituent des charges substantielles dans le cadre de l'emploi officiel. Avant d'engager un nouveau travailleur, l'entreprise doit par conséquent incorporer dans son calcul non seulement ces charges, mais également une estimation de la période de temps durant laquelle le travailleur en question va rester employé auprès d'elle et sur laquelle elle va amortir ces coûts. Quand ces derniers deviennent prohibitifs, le recours au travail non officiel est considéré par certains employeurs comme un moyen efficace pour alléger les charges et retrouver la flexibilité nécessaire pour être rentable et concurrentiel.

Les entreprises peuvent frauder le fisc de plusieurs manières, notamment en fonction de la législation en vigueur, du cadre institutionnel régissant leur fonctionnement, ainsi que du pouvoir des syndicats. En réalité, on constate que plus les entreprises sont petites et emploient des techniques intenses en travail, plus il leur est facile de recourir au travail non officiel. L'emploi de travailleurs non déclarés leur évite de devoir payer la sécurité sociale (pas toujours cependant), d'indemniser le travailleur lors d'un licenciement, ou de l'employer à l'année lorsque la demande n'est que saisonnière. Dans certains pays, l'employeur évite également les tracasseries administratives liées à l'obtention d'un permis de travail pour des travailleurs étrangers, surtout quand de tels permis sont contingentés.

En employant des personnes qui cumulent des emplois, des chômeurs, des retraités, des femmes ou des immigrés clandestins, c'est-à-dire des personnes qui n'ont pas l'envie ou les moyens de revendiquer les

conditions de travail prévalant dans le secteur officiel, les entreprises réalisent une importante économie sur les coûts du travail. Certains secteurs se prêtent plus que d'autres à l'emploi de travailleurs non officiels; la construction, la confection, l'hôtellerie et la restauration, sont les secteurs qui emploient régulièrement le plus des travailleurs de manière non officielle.

L'évolution de la taille des entreprises est souvent utilisée comme un indicateur de leur implication au marché du travail non officiel. L'Italie est toujours citée comme exemple en la matière : on peut constater ces dernières années une décentralisation, concrétisée à la fois par la baisse de la taille des unités productives, et la résurgence de la fabrication artisanale dans de petits ateliers, ainsi que par la sous-traitance et le travail à domicile. De plus, le travail à domicile et les petites unités évitent les concentrations ouvrières conduisant à une forte présence des syndicats. Ces entreprises sont de cette façon davantage à l'abri des investigations fiscales et risquent moins une dénonciation par des syndicats ou par des travailleurs mécontents. Il arrive ainsi de rencontrer des entreprises "fantômes" qui fonctionnent sans laisser aucune trace officielle de leur activité.

9.2.2 FORMALISATION DU COMPORTEMENT DES ENTREPRISES

9.2.2.1 Structure de base

Pour formaliser le comportement des entreprises (qui sont les demandeurs sur les deux marchés de travail), nous supposerons que lorsqu'elles emploient des travailleurs non officiels elles ne paient pas de taxes ni de contributions sociales sur cette partie de main-d'oeuvre, mais courent le risque d'être découvertes et pénalisées. Contrairement à la probabilité de découverte qui est indépendante du nombre de travailleurs non officiels engagés par l'entreprise, l'amende augmente avec le volume de travail non officiel. Les entreprises sont représentées par un seul agent maximisant l'espérance de profit dans un régime de concurrence parfaite avec la fonction de production suivante :

$$(9.47) \quad q = F(n_r + n_u)$$

où : n_r = heures demandées auprès des travailleurs officiels.

n_u = heures demandées auprès des travailleurs non officiels.

Il s'agit d'une fonction de production habituelle dépendant du volume total de travail utilisé et qui est strictement concave par rapport à ses deux arguments. Par hypothèse, les productivités marginales des travailleurs officiels et non officiels sont les mêmes et de plus respectivement positives et décroissantes ($F' > 0$ et $F'' < 0$), tandis que l'amende en cas de découverte croît à un rythme constant. Nous supposons également que les entreprises sont largement détenues par le public et par conséquent neutres face au risque. De ce fait, la maximisation de l'espérance d'utilité du profit revient à maximiser l'espérance de profit.

La décision que les entreprises sont appelées à prendre est d'engager la quantité de travail officiel et non officiel qui leur permet de maximiser leur profit espéré :

$$(9.48) \quad \text{Max. } E(\pi) = a (\pi_d) + (1-a) (\pi_n)$$

où : π_d = profit dégagé dans l'alternative défavorable (découverte).
 π_n = profit dégagé dans l'alternative favorable (non découverte).
 a = probabilité (exogène) de découverte.

Selon l'état de la nature qui se réalise, et considérant que le prix du produit est unitaire, le profit des entreprises est donné par :

$$(9.49) \quad \pi_d = F(n_r + n_u) - (1+s) w_r n_r - [1 + f(n_u)] w_u n_u$$

ou

$$(9.50) \quad \pi_n = F(n_r + n_u) - (1+s) w_r n_r - w_u n_u$$

où : w_r = taux de salaire net versé aux travailleurs officiels.
 w_u = taux de salaire net versé aux travailleurs non officiels.
 s = taux horaire de contribution fiscale et sociale de l'employeur.
 $f(n_u)$ = taux d'amende imposé aux entreprises qui emploient des travailleurs non officiels.

En ce qui concerne l'amende (qui est progressive), nous posons les restrictions suivantes :

$$(9.51) \quad f' > 0 \quad f'' = 0 \quad f(0) = 0$$

De plus, les entreprises sont soumises à la contrainte suivante :

$$(9.52) \quad n_r \geq 0, \quad n_u \geq 0$$

Afin de résoudre le problème de maximisation du profit par les entreprises, nous partons du Lagrangien :

$$(9.53) \quad L = a U_d + (1-a) U_n$$

Puis, nous appliquons les conditions de Kuhn-Tucker :

$$(9.54) \quad \frac{\partial L}{\partial n_r} = a [F'(n_r + n_u) - (1+s) w_r] \\ + (1-a) [F'(n_r + n_u) - (1+s) w_r] \leq 0$$

$$(9.55) \quad n_r \geq 0, \quad n_r \cdot \frac{\partial L}{\partial n_r} = 0$$

et

$$(9.56) \quad \frac{\partial L}{\partial n_u} = a [F'(n_r + n_u) - \{1+f(n_u)\} w_u - f' w_u n_u] \\ + (1-a) [F'(n_r + n_u) - w_u] \leq 0$$

$$(9.57) \quad n_u \geq 0, \quad n_u \cdot \frac{\partial L}{\partial n_u} = 0$$

Comme pour l'offre de travail, nous allons en premier lieu déterminer les conditions amenant les entreprises à engager uniquement des travailleurs officiels ou non officiels et, par la suite, nous examinerons le cas où elles engagent de la main-d'oeuvre sur les deux marchés.

9.2.2.2 Les entreprises n'engagent que des travailleurs officiels

Pour que les entreprises ne demandent que des travailleurs officiels ($n_r = n_r^d$, $n_u = 0$), les conditions suivantes sont nécessaires :

$$(9.58) \quad F'(n_r^d) - (1+s) w_r = 0 \Rightarrow F'(n_r^d) = (1+s) w_r$$

$$(9.59) \quad a[(1+s)w_r - \{1+f(n_u)\}w_u - f' w_u n_u] + (1-a) [(1+s)w_r - w_u] \leq 0$$

En différenciant (9.58), nous obtenons :

$$(9.60) \quad \frac{\partial n_r^d}{\partial w_r} = \frac{(1+s)}{F''} < 0$$

Puis, en combinant (9.58) et (9.59), nous pouvons écrire :

$$(9.61) \quad (1+s) w_r \leq w_u = \bar{w}_f$$

Ce qui implique :

$$(9.62) \quad \frac{\partial \bar{w}_f}{\partial w_u} = 1$$

En d'autres termes, les entreprises vont engager seulement des travailleurs officiels lorsque le taux de salaire brut sur le marché officiel est inférieur au taux de salaire non officiel. La pente de la demande de travail officiel est négative comme indiqué par (9.60). Nous allons présenter ces résultats au moyen du tableau résumé (9.4).

TABLEAU (9.4) : Déplacements du seuil au-delà duquel les entreprises engagent uniquement des travailleurs officiels

variables expliquées \ variables explicatives	w_u	w_r
$\bar{w}_f$	+	pas de liens
n_r^d	pas de liens	-

9.2.2.3 Les entreprises n'engagent que des travailleurs non officiels

Pour que les entreprises ne demandent que des travailleurs non officiels ($n_r = 0$, $n_u = n_u^d$), les conditions suivantes sont nécessaires :

$$(9.63) \quad F'(n_u^d) - (1+s) w_r \leq 0$$

$$(9.64) \quad a [F'(n_u^d) - \{1+f(n_u^d)\} w_u - f' w_u n_u] + (1-a) [F'(n_u^d) - w_u] = 0$$

d'où :

$$(9.65) \quad F'(n_u^d) = w_u [1 + a f(n_u^d) + a f' n_u]$$

En combinant (9.63) et (9.65), nous obtenons :

$$(9.66) \quad (1+s) w_r > w_u [1 + a f(n_u^d) + a f'] = \underline{w}_f(w_u; a; f; n_u)$$

En d'autres termes, les entreprises vont engager seulement des travailleurs non officiels si le coût marginal résultant de l'engagement d'un travailleur officiel est supérieur au coût marginal espéré (incluant les amendes) de l'engagement d'un travailleur non officiel. Afin de simplifier les expressions, nous remplacerons $f(n_u)$ par f et $f'(n_u)$ par f' .

En dérivant nous obtenons :

$$(9.67) \quad \frac{\partial n_u^d}{\partial w_u} = \frac{1 + a f + a f' n_u}{F'' - 2 a f' w_u} < 0$$

$$(9.68) \quad \frac{\partial \underline{w}_f}{\partial w_u} = [1 + a f + a f' n_u] > 0$$

$$(9.69) \quad \frac{\partial \underline{w}_f}{\partial a} = [w_u f + w_u f' n_u] > 0$$

$$(9.70) \quad \frac{\partial w_f}{\partial f} = a > 0$$

$$(9.71) \quad \frac{\partial w_f}{\partial n_u} = f' > 0$$

La demande de travail non officiel dépend négativement du taux de salaire non officiel. Par contre, les quatre derniers résultats montrent que le taux de salaire brut sur le marché officiel à partir duquel les entreprises n'engagent que des travailleurs non officiels augmente avec le taux de salaire non officiel, la probabilité de découverte, l'amende, ainsi qu'avec le nombre d'heures de travail non officiel. Ces résultats sont résumés dans le tableau (9.5).

TABLEAU (9.5) : Déplacements du seuil à partir duquel les entreprises n'engagent que des travailleurs non officiels

variable expliquée \ variables explicatives	w_u	a	f	n_u
$\frac{w}{f}$	+	+	+	+

9.2.2.4 Les entreprises engagent des travailleurs sur les deux marchés

Nous voilà arrivée au point le plus intéressant, à savoir le calcul des entreprises lorsque la maximisation de l'espérance d'utilité du profit les amène à embaucher des travailleurs à la fois de manière officielle et non officielle.

Dans la recherche de solutions intérieures, les deux conditions de Kuhn-Tucker deviennent des égalités :

$$(9.72) \quad F'(n_r^d + n_u^d) = (1+s) w_r$$

et

$$(9.73) \quad F'(n_r^d + n_u^d) = w_u + a f w_{ij} + a f' w_u n_u$$

En combinant (9.72) et (9.73), nous obtenons :

$$(9.74) \quad (1+s) w_r = w_u + a f w_u + a f' w_u n_u$$

Calculons maintenant les effets sur n_r^d et n_u^d des variations de w_r , w_u , a et s . Il faut pour cela différencier simultanément (9.72) et (9.73) par rapport à ces variables, ce qui nous donne :

$$(9.75) \quad F'' dn_r^d + F'' dn_u^d = (1+s) dw_r + w_r ds$$

et

$$(9.76) \quad F'' dn_r^d + [F'' - 2af'w_u] dn_u^d = [1+af+af'n_u] dw_u + (fw_u + f'w_u n_u) da$$

Mettons sous forme matricielle :

$$\begin{bmatrix} F'' & F'' \\ F'' & (F'' - 2af'w_u) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} dn_r^d \\ dn_u^d \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} (1+s) w_r & 0 \\ 0 & 0 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} dw_r \\ ds \\ dw_u \\ da \end{bmatrix}$$

Ce qui nous donne :

$$(9.77) \quad dn_r^d = \left\{ \frac{F'' - 2af'w_u}{-2af'w_u F''} (1+s) \right\} dw_r + \left\{ \frac{F'' - 2af'w_u}{-2af'w_u F''} w_r \right\} ds \\ + \left\{ \frac{(1+af+af'n_u)}{2af'w_u} \right\} dw_u + \left\{ \frac{(f+f'n_u)}{2af'} \right\} da$$

et

$$(9.78) \quad dn_u^d = \left\{ \frac{1}{2af'w_u} \right\} (1+s) dw_r + \left\{ \frac{w_r}{2af'w_u} \right\} ds + \left\{ \frac{(1+af+af'n_u)}{-2af'w_u} \right\} dw_u \\ + \left\{ \frac{(f+f'n_u)}{-2af'} \right\} da$$

Nous pouvons écrire ces résultats sous forme de dérivées partielles et en déterminer les signes suivants :

$$(9.79) \quad \frac{\partial n_r^d}{\partial w_r} = \frac{(F'' - 2af'w_u)(1+s)}{-2af'w_u F''} < 0$$

$$(9.80) \quad \frac{\partial n_r^d}{\partial s} = \frac{(F'' - 2af'w_u)}{-2af'w_u F''} w_r < 0$$

$$(9.81) \quad \frac{\partial n_r^d}{\partial w_u} = \frac{(1 + af + af'n_u)}{2af'w_u} > 0$$

$$(9.82) \quad \frac{\partial n_r^d}{\partial a} = \frac{(f + f'n_u)}{2af'} > 0$$

$$(9.83) \quad \frac{\partial n_u^d}{\partial w_r} = \frac{(1+s)}{2af'w_u} > 0$$

$$(9.84) \quad \frac{\partial n_u^d}{\partial s} = \frac{w_r}{2af'w_u} > 0$$

$$(9.85) \quad \frac{\partial n_u^d}{\partial w_u} = \frac{(1 + af + af'n_u)}{-2af'w_u} < 0$$

$$(9.86) \quad \frac{\partial n_u^d}{\partial a} = \frac{(f + f'n_u)}{-2af'} < 0$$

Nous voyons que la demande de travail officiel diminue suite à une hausse du taux de salaire brut sur ce marché, ou à une hausse des charges supportées par les entreprises sur le travail officiel; elle augmente au contraire lorsque le taux de salaire non officiel ou la probabilité de découverte augmentent. Quant à la demande de travail non officiel, elle augmente suite à une hausse du salaire non officiel ou à une hausse des charges fiscales et sociales sur le marché officiel;

elle diminue, par contre, suite à la hausse du taux de salaire non officiel ou de la probabilité de découverte.

Mais comment évolue la demande totale de travail en fonction de ces mêmes variables ? Calculons la somme des effets sur n_r^d et n_u^d .

$$(9.87) \quad \frac{\partial(n_r^d + n_u^d)}{\partial w_r} = \frac{(F'' - 2 a f' w_u)(1+s)}{-2 a f' w_u F''} + \frac{(1+s)}{2 a f' w_u} = \frac{(1+s)}{F''} < 0$$

$$(9.88) \quad \frac{\partial(n_r^d + n_u^d)}{\partial w_u} = \frac{(1 + a f + a f' n_u)}{2 a f' w_u} + \frac{(1 + a f + a f' n_u)}{-2 a f' w_u} = 0$$

$$(9.89) \quad \frac{\partial(n_r^d + n_u^d)}{\partial s} = \frac{(F'' - 2 a f' w_u)}{-2 a f' w_u F''} w_r + \frac{w_r}{2 a f' w_u} = \frac{w_r}{F''} < 0$$

$$(9.90) \quad \frac{\partial(n_r^d + n_u^d)}{\partial a} = \frac{(f + f' n_u)}{2 a f'} + \frac{(f + f' n_u)}{-2 a f'} = 0$$

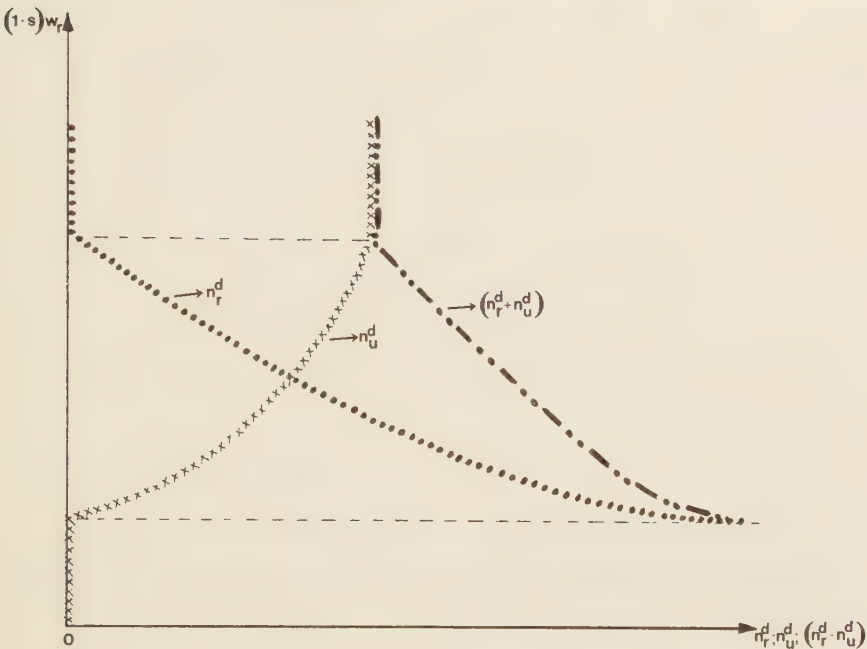
La demande totale de travail dépend donc négativement du taux de salaire officiel ainsi que des charges fiscales et sociales des entreprises, mais elle est indépendante du taux de salaire non officiel et de la probabilité de découverte. Nos résultats sont présentés, de manière résumée, dans le tableau (9.6).

TABLEAU (9.6) : Signes des variations de la demande de travail

variables explicatives \ variables expliquées	w_r	w_u	s	a
n_r^d	-	+	-	+
n_u^d	+	-	+	-
$(n_r^d + n_u^d)$	-	0	-	0

Les informations que nous avons obtenues tout au long de cette section nous permettent de représenter la demande de travail au moyen du graphique (9.2).

GRAPHIQUE (9.2) : Représentation de la demande de travail officiel et non officiel



9.3 EQUILIBRE SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL

9.3.1 FORMALISATION

Après avoir examiné l'offre de travail par chaque ménage représentatif, puis la demande de travail par chaque entreprise représentative, nous allons maintenant passer à l'examen de l'équilibre sur le marché du travail, divisé en un marché officiel et un marché non officiel. Le marché du travail global étant réputé en équilibre, nous pourrions étudier les variations de l'emploi dans chacun des "sous-marchés", ainsi que les variations des taux de salaire en fonction des paramètres

du modèle. Pour cela nous allons adopter les hypothèses suivantes : le marché du travail est formé de I ménages semblables ($i = 1, \dots, I$) et de J entreprises semblables ($j = 1, \dots, J$).

* Condition d'équilibre (9.27) pour un ménage représentatif :

$$p U'_d A + (1-p) U'_n B = 0$$

* Conditions d'équilibre (9.72) et (9.73) pour une entreprise représentative :

$$F'(\bar{n}_j^d) - (1+s) w_r = 0$$

$$F'(\bar{n}_j^d) - w_u [1 + af(\bar{n}_j^d - n_{jr}^d) + a f'(\bar{n}_j^d - n_{jr}^d)] = 0$$

* Equilibre sur le marché officiel :

$$I n_{ir}^* - J n_{jr}^d = 0$$

* Plein emploi global :

$$I \bar{n} - J \bar{n}_j^d = 0$$

Nous sommes en présence d'un système de cinq équations à cinq inconnues : n_{ir}^* , $\bar{n}_j^d$, n_{jr}^d , w_r^* , w_u^* .

Un équilibre peut donc être atteint; il s'agira notamment d'une solution intérieure étant donné la concavité de la fonction d'utilité ainsi que de la fonction de production. De plus, nous pourrions réduire le système à trois équations et trois inconnues en posant :

$$n_{jr}^d = \frac{I}{J} \cdot n_{ir}^*$$

et

$$\bar{n}_j^d = \frac{I}{J} \cdot \bar{n}$$

En supposant que $I = J$, notre système devient le suivant :

$$(9.91) \quad F'(\bar{n}) - (1+s) w_r = 0$$

$$(9.92) \quad F'(\bar{n}) - w_u [1 + a f + a f' (\bar{n} - n_r)] = 0$$

$$(9.93) \quad p U'_d A + (1-p) U'_n B = 0$$

Différencions maintenant (9.91), (9.92) et (9.93) par rapport à w_r , w_u , n_r , $\bar{n}$, s , a , t , v , p , et b . L'équation (9.91) est la plus simple car elle ne contient que trois éléments :

$$(9.91') \quad F'' d\bar{n} - (1+s) dw_r - w_r ds = 0$$

L'équation (9.92) est déjà plus compliquée :

$$(9.92') \quad (F'' - 2af'w_u) d\bar{n} - [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] dw_u - [fw_u+f'w_u(\bar{n}-n_r)] da \\ + 2af'w_u dn_r = 0$$

Quant à l'équation (9.93') nous devons l'écrire élément par élément, compte tenu de la longueur des expressions entre parenthèses. De plus, nous remplacerons les plus longues par des lettres majuscules. Le signe de ces expressions, dans les cas ambigus, est déterminé en vertu de ce qui a été présenté sous 9.1.2.4 [notamment lors de l'étude des expressions (9.33), (9.34) et (9.35)].

Par rapport à w_r :

$$[pU'_d (1-v) + (1-p)U'_n (1-v) + (1-v) n_r A p U'_d (R_n - R_d)] = C > 0$$

Par rapport à w_u :

$$[-pU'_d(1-t) - (1-p)U'_n + A p U'_d (\bar{n} - n_r) \{R_n - (1-t)R_d\}] = D < 0$$

Par rapport à n_r :

$$[p U_d'' A^2 + (1-p) U_n'' B^2] = Z < 0$$

Par rapport à $\bar{n}$:

$$[p U_d' A w_U \{R_n - (1-t)R_d\}] = K > 0$$

Par rapport à s :

$$0$$

Par rapport à a :

$$0$$

Par rapport à t :

$$[-p U_d'' w_U (\bar{n} - n_r) A + p U_d' w_U] = P > 0$$

Par rapport à v :

$$[p U_d' A w_r n_r (R_d - R_n) - p U_d' w_r - (1-p) U_n' w_r] = H < 0$$

Par rapport à p :

$$[U_d' A - U_n' B] = M > 0$$

Par rapport à b :

$$[p U_d' A (R_n - R_d)] = N < 0$$

Rappelons que les signes des expressions C, D, et H ont été déterminés à l'aide de l'hypothèse que l'aversion relative pour le risque est constante et comprise entre 1 et 2.

En regroupant les expressions (9.91') à (9.93') et en les mettant sous forme matricielle, nous allons pouvoir calculer les effets des variations des paramètres du modèle sur les variables d'équilibre w_r^e , w_u^e , n_r^e (et par déduction n_u^e) :

$$(9.94) \quad \begin{bmatrix} -(1+s) & 0 & 0 \\ 0 & -[1+af+af'(\bar{n}-n_r)] & 2af'w_u \\ C & D & Z \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} dw_r^e \\ dw_u^e \\ dn_r^e \end{bmatrix} =$$

$$\begin{bmatrix} -F'' & w_r & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ (2af'w_u - F'') & 0 & (fw_u + f'w_u n_u) & 0 & 0 & 0 & 0 \\ -K & 0 & 0 & -P & -H & -M & -N \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} d\bar{n} \\ ds \\ da \\ dt \\ dv \\ dp \\ db \end{bmatrix}$$

Pour résoudre le système de trois équations à trois inconnues de (9.94) nous devons inverser la matrice (3;3) (que nous appellerons Γ). Calculons donc d'abord son déterminant :

$$(9.95) \quad \det \Gamma = (1+s) \{ Z[1+af+af'(\bar{n}-n_r)] + D 2af'w_u \} = X < 0$$

Puis, calculons la matrice adjointe de Γ en transposant la matrice des cofacteurs :

$$\text{adj } \Gamma = \begin{bmatrix} -(Z[1+af+af'(\bar{n}-n_r)] + 2af'w_u D) & 0 & 0 \\ C 2af'w_u & -Z(1+s) & (1+s) 2af'w_u \\ C [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] & (1+s)D & (1+s)[1+af+af'(\bar{n}-n_r)] \end{bmatrix}$$

Nous pouvons maintenant écrire la matrice inverse de Γ :

$$\Gamma^{-1} = \frac{1}{\det \Gamma} \cdot \text{adj } \Gamma$$

Nous allons ainsi résoudre le système en prémultipliant le membre de droite de l'égalité dans (9.94) par Γ^{-1} . La résolution du système nous donnera, dans l'ordre, les modifications des variables d'équilibre de notre modèle suite aux variations des différents paramètres.

9.3.2 EFFETS SUR LE TAUX DE SALAIRE OFFICIEL

La multiplication de la première ligne de Γ^{-1} par les différentes colonnes de la matrice (3;7) du membre de droite de l'égalité (9.94) nous donne les signes des variations du taux de salaire officiel d'équilibre :

$$(9.96) \quad \frac{\partial w_r^e}{\partial \bar{n}} = \frac{1}{X} F'' (Z [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] + 2af'w_u D) = \frac{F''}{(1+s)} < 0$$

$$(9.97) \quad \frac{\partial w_r^e}{\partial s} = -\frac{1}{X} (Z [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] + 2af'w_u D) w_r = -\frac{w_r}{(1+s)} < 0$$

$$(9.98) \quad \frac{\partial w_r^e}{\partial a} = \frac{\partial w_r^e}{\partial t} = \frac{\partial w_r^e}{\partial v} = \frac{\partial w_r^e}{\partial p} = \frac{\partial w_r^e}{\partial b} = 0$$

Nous constatons ainsi que le taux de salaire d'équilibre sur le marché officiel diminue lorsque le nombre total d'heures disponibles pour le travail augmente, et que les charges fiscales et sociales des entreprises augmentent. Par contre, le taux de salaire d'équilibre est insensible à la probabilité de découverte pour les entreprises et les ménages, au taux d'imposition régulier, à l'amende des ménages, ainsi qu'au revenu de la propriété de ces derniers.

9.3.3 EFFETS SUR LE TAUX DE SALAIRE NON OFFICIEL

Les signes des variations du taux de salaire non officiel d'équilibre sont calculés de la même façon que précédemment à la seule différence qu'il faut multiplier la deuxième ligne de Γ^{-1} par les colonnes de la matrice (3;7) du membre de droite de l'égalité (9.94).

$$(9.99) \quad \frac{\partial w_u^e}{\partial \bar{n}} = \frac{1}{X} [C2af'w_u(-F'') - Z(1+s)(2af'w_u-F'') + (1+s)2af'w_u(-K)]$$

Signer (9.99) pose des problèmes car le premier terme entre crochets est positif, tandis que les deux autres sont négatifs. Nous allons toutefois développer l'expression entre crochets de (9.99) :

$$C \ 2af'w_U (-F'') - Z (1+s) \ 2af'w_U + Z (1+s) (F'') - K (1+s) \ 2af'w_U$$

Puis, nous allons grouper le second et le quatrième terme :

$$-(1+s) \ 2af'w_U (Z+K)$$

où :

$$(9.100) \quad (Z+K) = - (1-v) p \ w_r \ U'_d \ A \ [R_d - R_n] < 0$$

En remplaçant (9.100) dans (9.99), nous voyons que l'expression entière devient négative, ce qui nous permet d'écrire :

$$\frac{\partial w_U^e}{\partial \bar{n}} < 0$$

Les autres dérivées partielles sont signées plus aisément; on obtient ainsi les signes suivants :

$$(9.101) \quad \frac{\partial w_U^e}{\partial s} = \frac{1}{X} [C \ 2af'w_U \ w_r] < 0$$

$$(9.102) \quad \frac{\partial w_U^e}{\partial a} = \frac{1}{X} (-Z (1+s) [f w_U + f' w_U (\bar{n} - n_r)]) < 0$$

$$(9.103) \quad \frac{\partial w_U^e}{\partial t} = \frac{1}{X} [(-P) (1+s) \ 2af'w_U] > 0$$

$$(9.104) \quad \frac{\partial w_U^e}{\partial v} = \frac{1}{X} [(-H) (1+s) \ 2af'w_U] < 0$$

$$(9.105) \quad \frac{\partial w_U^e}{\partial p} = \frac{1}{X} [(-M) (1+s) \ 2af'w_U] > 0$$

$$(9.106) \quad \frac{\partial w_U^e}{\partial b} = \frac{1}{X} [(-N) (1+s) \ 2af'w_U] < 0$$

Ainsi, nous constatons que le taux de salaire non officiel d'équilibre dépend de tous les paramètres du modèle. De plus, les signes de toutes les variations sont définis. Le taux de salaire d'équilibre sur le marché non officiel augmente lorsque la probabilité de découverte et l'amende des ménages augmentent; il diminue, lorsque le taux d'imposition régulier des ménages, le revenu de la propriété, les charges sociales des entreprises, ainsi que la probabilité de découverte pour ces dernières augmentent.

9.3.4 EFFETS SUR L'EMPLOI OFFICIEL D'EQUILIBRE

La même procédure permettra de définir les signes des variations de l'emploi officiel (et par déduction non officiel) d'équilibre; il faudra toutefois multiplier la dernière ligne de Γ^{-1} par les colonnes de la matrice (3;7).

$$(9.107) \quad \frac{\partial n_r^e}{\partial \bar{n}} = \frac{1}{X} \left(C [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] (-F'') + (1+s) D (2af'w_u - F'') - K (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] \right) > 0$$

$$(9.108) \quad \frac{\partial n_r^e}{\partial s} = \frac{1}{X} \left(C [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] w_r \right) < 0$$

$$(9.109) \quad \frac{\partial n_r^e}{\partial a} = \frac{1}{X} \left((1+s) D [fw_u + f'w_u(\bar{n}-n_r)] \right) > 0$$

$$(9.110) \quad \frac{\partial n_r^e}{\partial t} = \frac{1}{X} \left((-P) (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] \right) > 0$$

$$(9.111) \quad \frac{\partial n_r^e}{\partial v} = \frac{1}{X} \left((-H) (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] \right) < 0$$

$$(9.112) \quad \frac{\partial n_r^e}{\partial p} = \frac{1}{X} \left((-M) (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] \right) > 0$$

$$(9.113) \quad \frac{\partial n_r^e}{\partial b} = \frac{1}{\bar{x}} \{ (-N) (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] \} < 0$$

Les effets sur le volume d'emploi d'équilibre du marché officiel sont parfaitement déterminés et compatibles avec le raisonnement économique (à l'exception de celui provoqué par $\bar{n}$ et qui est indéterminé). Le nombre d'heures de travail sur le marché officiel augmente lorsque la probabilité de découverte des ménages et des entreprises augmente, ainsi que lorsque le taux d'amende imposé aux ménages augmente. Par contre, il diminue lorsque le taux d'imposition régulier des ménages, les charges officielles des entreprises, ainsi que le revenu de la propriété des ménages augmentent.

Etant donné que le volume de travail d'équilibre sur le marché non officiel varie dans le sens inverse de celui du travail officiel (compte tenu de la fixité de $\bar{n}$), les conclusions opposées sont valables pour le travail non officiel en ce qui concerne les effets de s , a , t , v , p et b . Le seul effet indéterminé est la variation de l'emploi d'équilibre sur chacun des marchés, lorsque $\bar{n}$ augmente. Toutefois, compte tenu de la configuration du numérateur de (9.107), il est plausible de supposer que l'effet net est positif. Cela est d'autant plus vrai que la productivité marginale du travail décroît lentement (F'' est faible). Avant de clore cette section, nous allons vérifier si l'emploi d'équilibre est plus élastique aux variations de l'amende plutôt qu'aux variations de la probabilité de découverte. Pour cela nous allons procéder comme nous l'avons fait dans la section 9.1.2.4 (point C) :

$$(9.114) \quad \frac{e(n_r^e/t)}{e(n_r^e/p)} = \frac{(-P) (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)]}{(-M) (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)]} \cdot \frac{t}{p} = \frac{P}{M} \cdot \frac{t}{p}$$

$$= \frac{p U_d' w_u - p U_d'' w_u (\bar{n}-n_r) A}{U_d' A - U_n' B} \cdot \frac{t}{p} > 1$$

Nous constatons que ce résultat est identique à celui que nous avons obtenu pour (9.46), lors de la comparaison de l'élasticité de

l'offre de travail par rapport à l'amende et par rapport à la probabilité de découverte. Nous pouvons conclure qu'à l'équilibre, l'amende exerce un effet dissuasif sur le travail non officiel plus important que la probabilité de découverte.

9.3.5 CONCLUSION

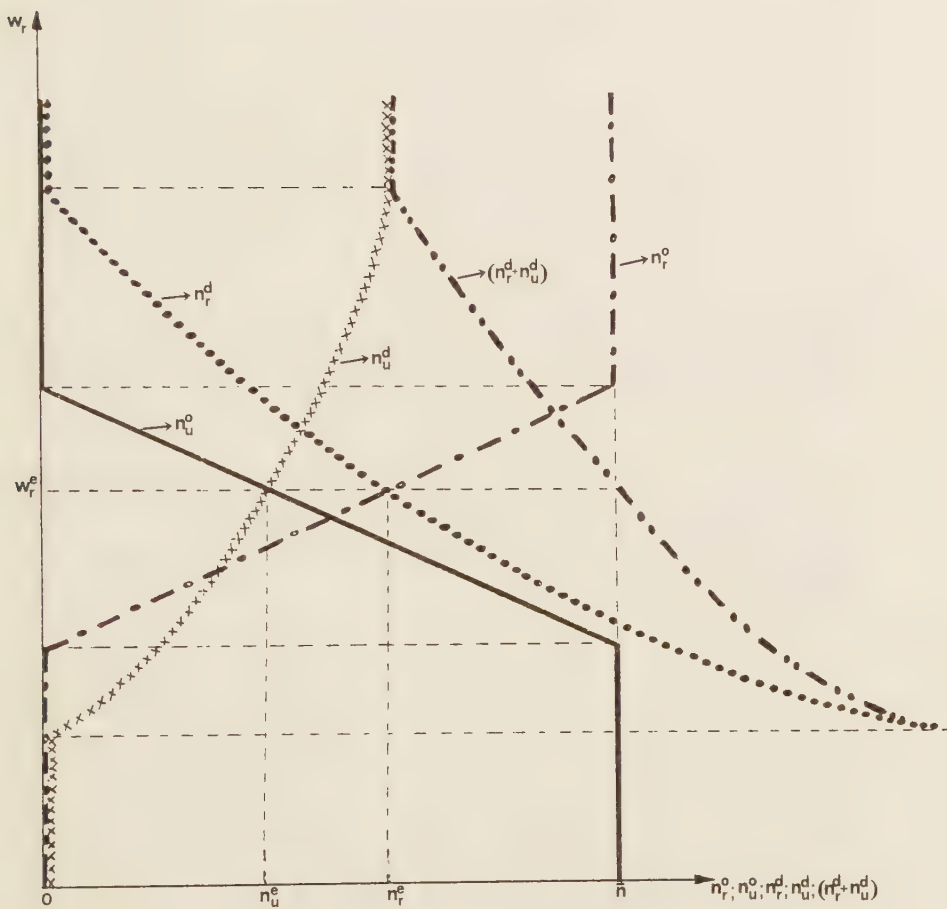
Nous allons présenter les résultats de cette section dans le tableau (9.7). L'interprétation économique des signes de ce tableau sera grandement facilitée par l'aide d'un outil graphique. C'est pourquoi nous allons représenter dans le graphique (9.3), d'une part l'offre et la demande de travail respectivement total et officiel et, d'autre part, l'offre et la demande de travail non officiel.

Compte tenu de la structure de notre modèle, la condition de plein emploi implique que le taux de salaire officiel est déterminé par l'intersection de la demande totale de travail avec la droite verticale correspondant au plein emploi.

TABEAU (9.7) : Signes des variations du taux de salaire et de l'emploi d'équilibre sur les deux marchés

variables explicatives \ variables expliquées	$\bar{n}$	s	a	t	v	p	b
w_r^e	-	-	0	0	0	0	0
w_u^e	-	-	-	+	-	+	-
n_r^e	?	-	+	+	-	+	-
n_u^e	?	+	-	-	+	-	+

GRAPHIQUE (9.3) : Représentation de l'équilibre sur le marché du travail



Nous allons maintenant commenter en détail les effets des différentes variables explicatives du modèle sur l'emploi officiel et non officiel d'équilibre, ainsi que sur le taux de salaire officiel et non officiel d'équilibre. Sachant que l'équilibre sur le marché du travail implique un partage de l'emploi entre les deux marchés (solution intérieure), nous utiliserons pour l'analyse graphique un diagramme à quatre cadrans; les deux du haut représenteront respectivement le marché officiel et non officiel. Etant donné que nous nous situons dans un contexte statique, les graphiques illustreront les résultats de la statique comparative en se référant aux deux états d'équilibre successifs.

A) Effets d'une hausse de l'emploi total

Commençons par l'interprétation économique de l'effet indéterminé d'une variation de l'emploi total sur sa répartition entre les marchés du travail officiel et non officiel. Pour mieux illustrer ces explications nous utiliserons le graphique (9.4).

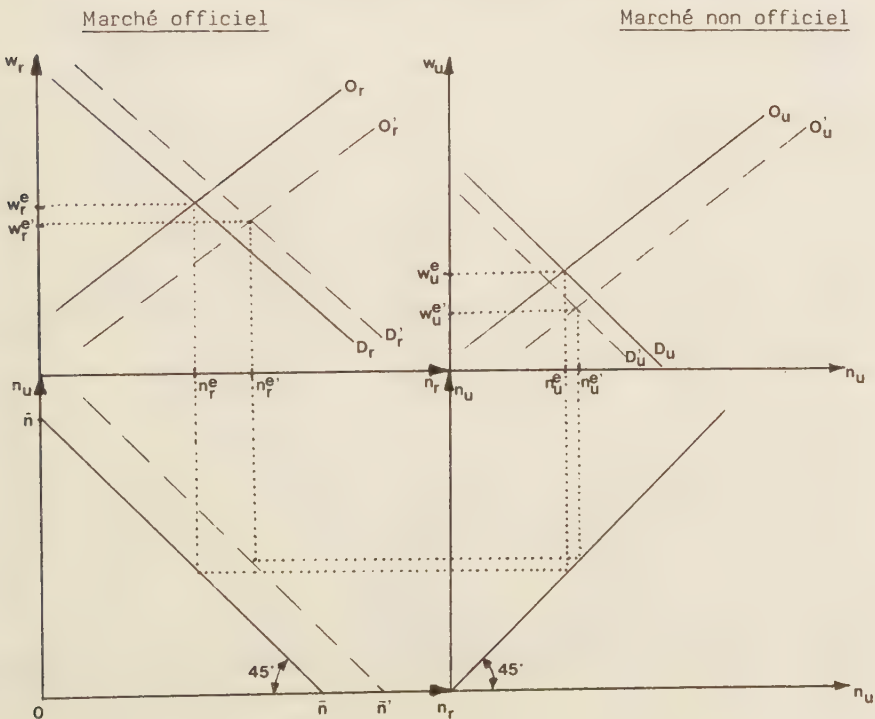
D'après (9.1.2.4), nous savons que lorsque le temps total disponible pour le travail augmente, l'offre de travail augmente sur les deux marchés. De ce fait, les taux de salaire officiel et non officiel d'équilibre ont tendance à baisser provoquant une modification du rapport entre les deux taux de salaire. Cette baisse, conforme aux résultats du tableau (9.7), aura un effet induit sur la demande de travail sur chacun des marchés qui, à son tour, va se déplacer. Le sens des déplacements (qui déterminera l'effet final sur l'emploi d'équilibre des deux marchés) va dépendre du sens de la variation du taux de salaire relatif (w_r/w_u). Si ce dernier augmente, nous assisterons à une contraction de la demande de travail officiel et à une expansion de la demande de travail non officiel. L'inverse sera vrai si le taux de salaire relatif diminue. L'intersection entre la nouvelle offre de travail (O') et la nouvelle demande (D') sur chacun des marchés pourra donc avoir lieu à gauche ou à droite du point d'emploi d'équilibre initial.

Quoique prédisant une baisse du taux de salaire d'équilibre sur les deux marchés, notre modèle ne permet pas de prédire l'évolution de l'emploi d'équilibre. Nous devons donc admettre que la baisse du taux de salaire d'équilibre sur les deux marchés peut s'accompagner, soit

d'une hausse de l'emploi dans chacun d'eux, soit d'une hausse de l'emploi dans un des deux marchés accompagnée d'une baisse dans l'autre.

Nous constatons que le résultat généralement indéterminé de l'évolution du volume d'emploi sur chaque marché revient à dire, graphiquement, qu'on ignore l'ampleur respective des mouvements de l'offre et de la demande de travail. Lorsque les résultats mathématiques sont signés, comme ce sera le cas par la suite, la construction graphique indiquera clairement lequel des deux déplacements l'emporte sur l'autre. Le graphique (9.4) illustre une des trois situations possibles à savoir où la hausse de $\bar{n}$ provoque une diminution relative du taux de salaire officiel; l'expansion de la demande de travail officiel (D'_r) et la contraction de la demande de travail non officiel (D'_u) qui s'en suivent sont telles que nous assistons à une expansion du volume d'emploi sur les deux marchés.

GRAPHIQUE (9.4) : Effets d'une hausse de $\bar{n}$ sur le taux de salaire et l'emploi officiel et non officiel d'équilibre

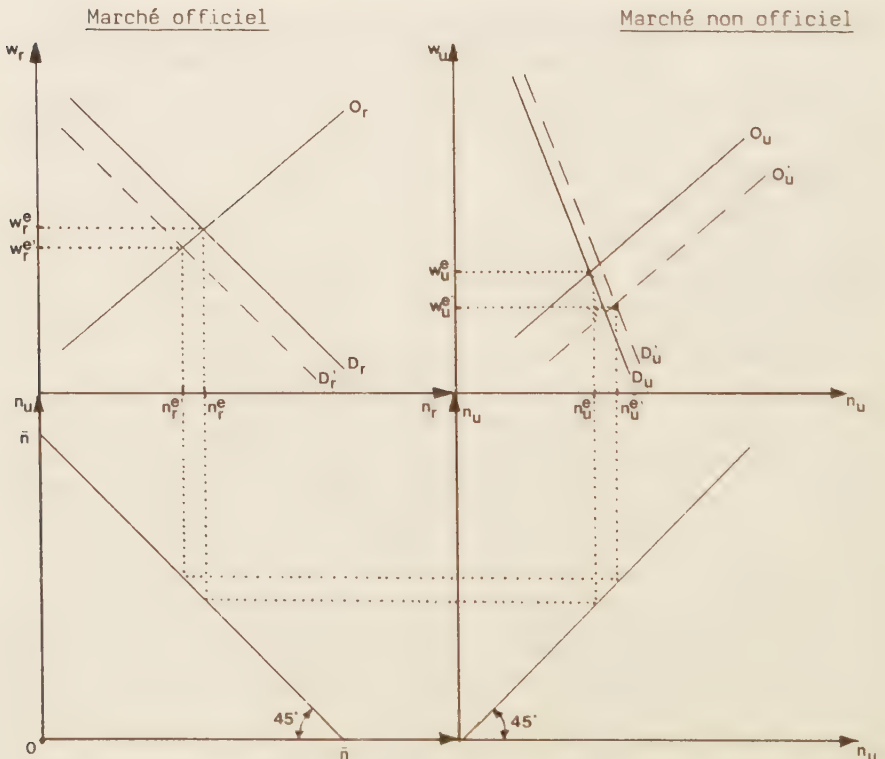


B) Effets d'une hausse des charges sociales des entreprises

Etant donné la structure de notre modèle, une hausse des charges sociales des entreprises provoque une contraction de la demande totale et officielle de travail (D'_r) ce qui entraîne une diminution du taux de salaire officiel et une baisse de l'emploi sur le marché officiel. De plus, le coût relatif du travail officiel ayant augmenté, la demande de travail augmente sur le marché non officiel (D'_u). L'hypothèse de plein emploi implique que l'offre excédentaire de travail sur le marché officiel va se reporter sur le marché non officiel (O'_u).

Le graphique (9.5) illustre bien les résultats du tableau (9.7) : le taux de salaire officiel et non officiel d'équilibre diminuera alors que l'emploi non officiel augmentera au détriment de l'emploi officiel.

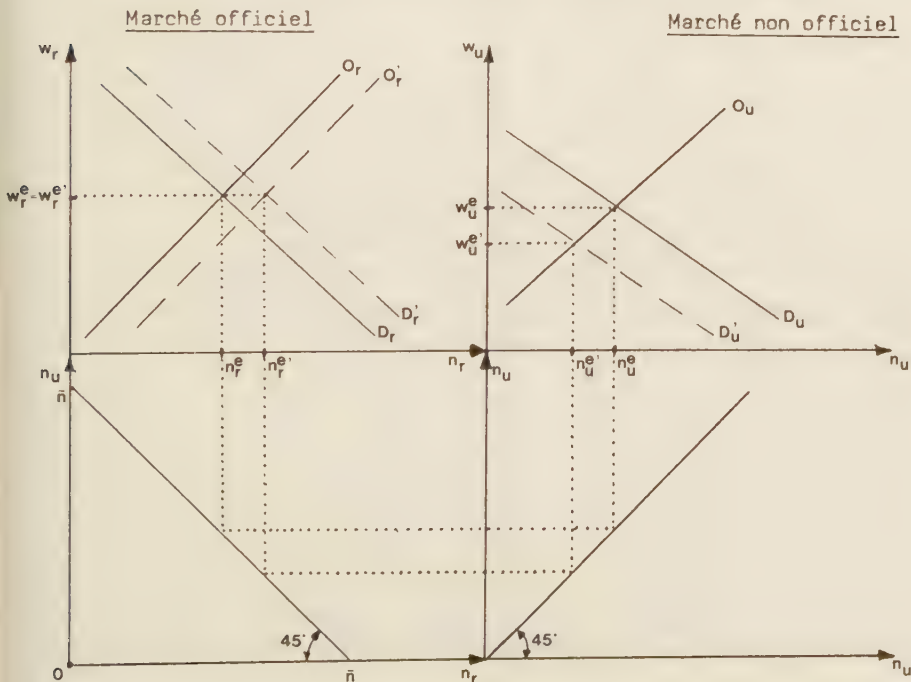
GRAPHIQUE (9.5) : Effets d'une variation de s sur le taux de salaire et l'emploi officiel et non officiel d'équilibre



C) Effets d'une hausse de la probabilité de découverte pour les entreprises

Si la probabilité de découverte pour les entreprises augmente, la demande totale de travail ne change pas, ce qui implique que le taux de salaire officiel d'équilibre reste également inchangé. Par contre, c'est la répartition de la demande totale de travail entre les deux marchés qui change. Vu l'augmentation du coût relatif des activités non officielles, la demande se contracte sur le marché non officiel (D'_U) et s'étend sur le marché officiel (D'_r). La diminution de l'emploi sur le marché non officiel entraîne une augmentation de l'offre de travail sur le marché officiel (O'_r). L'effet final, représenté par le graphique (9.6), illustre les résultats du tableau (9.7) : l'emploi officiel d'équilibre augmente au détriment de l'emploi non officiel, tandis que le taux de salaire non officiel d'équilibre diminue, le taux de salaire officiel restant inchangé.

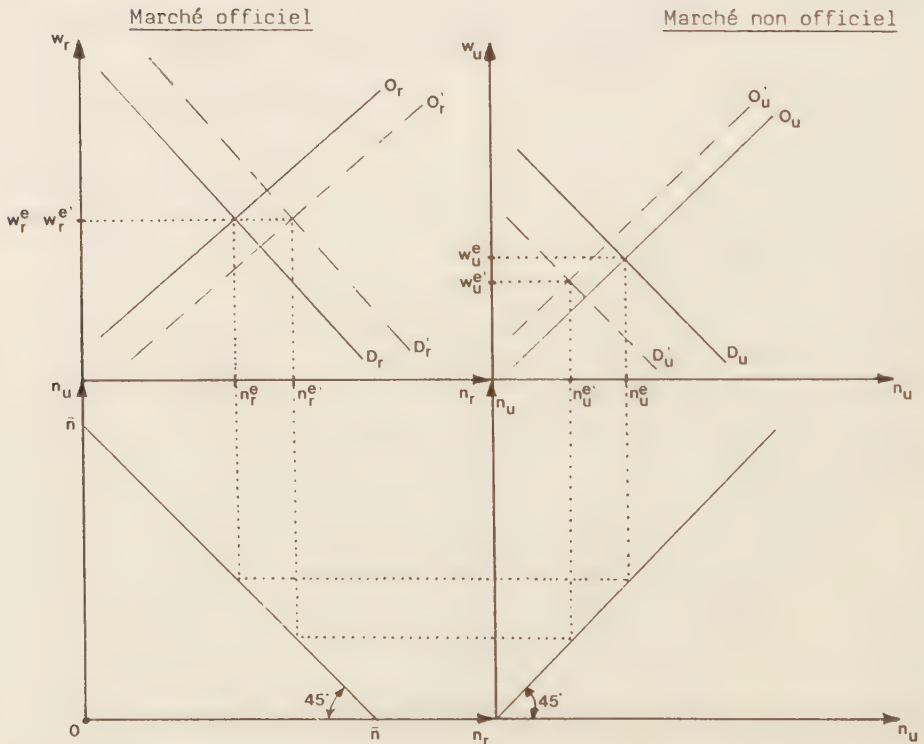
GRAPHIQUE (9.6) : Effets d'une variation de a sur le taux de salaire et l'emploi officiel et non officiel d'équilibre



D) Effets d'une hausse de la probabilité de découverte ou de l'amende des ménages

Si la probabilité de découverte ou l'amende des ménages augmente, l'offre de travail se contractera sur le marché non officiel (O'_U) au profit du marché officiel (O'_R). La hausse consécutive du taux de salaire relatif des activités non officielles induira une extension de la demande de travail officiel (D'_R) et une contraction de la demande de travail non officiel (D'_U). Les effets finaux sont illustrés dans le graphique (9.7) conformément aux résultats du tableau (9.7) : l'emploi non officiel d'équilibre diminue, alors que l'emploi officiel augmente. Le taux de salaire non officiel d'équilibre diminue, tandis que le taux de salaire officiel d'équilibre reste inchangé.

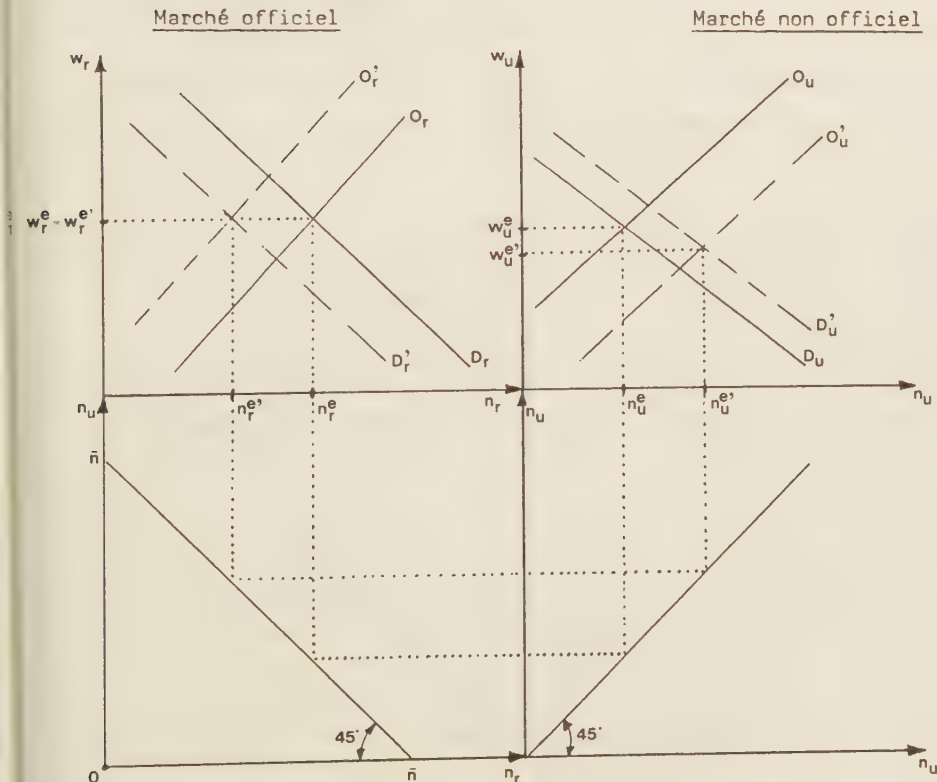
GRAPHIQUE (9.7) : Effets d'une variation de p ou t sur le taux de salaire et l'emploi officiel et non officiel d'équilibre



E) Effets d'une hausse des impôts directs des ménages

Si les impôts directs des ménages augmentent, les ménages vont augmenter leur offre de travail sur le marché non officiel (O'_U) en la diminuant sur le marché officiel (O'_R). La baisse relative du taux de salaire non officiel qui s'en suivra induira une extension de la demande de travail non officiel (D'_U) et une contraction de la demande de travail officiel (D'_R). Le graphique (9.8) illustre les résultats du tableau (9.7) : le taux de salaire non officiel d'équilibre va augmenter, alors que le taux de salaire officiel restera inchangé. D'autre part, l'emploi officiel d'équilibre va diminuer au profit de l'emploi non officiel.

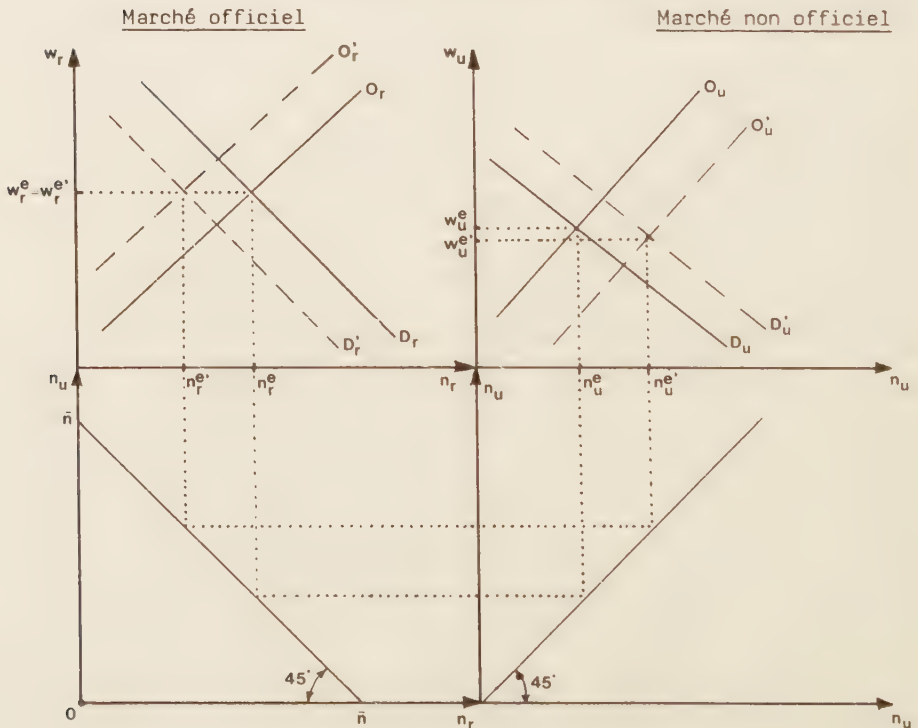
GRAPHIQUE (9.8) : Effets d'une variation de v sur le taux de salaire et l'emploi officiel et non officiel d'équilibre



F) Effets d'une hausse du revenu de la fortune des ménages

Une hausse de la fortune des ménages conduit ces derniers à reporter une partie leur offre de travail sur le marché non officiel (O'_U) en la diminuant sur le marché officiel (O'_R), compte tenu de l'hypothèse que l'aversion absolue pour le risque est décroissante. Cela a comme effet une augmentation relative du taux de salaire officiel qui induit, à son tour, une contraction de la demande de travail sur le marché officiel (D'_R) et une extension de la demande sur le marché non officiel (D'_U). Le résultat final, illustré par le graphique (9.9) indique, d'une part que l'emploi officiel d'équilibre diminue au profit de l'emploi non officiel d'équilibre et, d'autre part, que le taux de salaire non officiel d'équilibre diminue alors que le taux de salaire officiel ne change pas.

GRAPHIQUE (9.9) : Effets d'une variation de b sur le taux de salaire et l'emploi officiel et non officiel d'équilibre



9.4 L'ETAT

L'Etat joue un rôle limité dans notre modèle; il n'y est en effet pas représenté comme employeur. Son rôle consiste uniquement à prélever des taxes et des cotisations sociales auprès des ménages et des entreprises, ainsi qu'à récolter des amendes auprès des agents surpris sur le marché non officiel. Par la suite, l'Etat restitue aux ménages les fonds récoltés; ces transferts, qui sont forfaitaires, sont tels que la valeur du solde du budget soit nulle (budget équilibré).

$$(9.115) \quad S = (v+s) w_r n_r + (pt+af) w_u n_u - T = 0$$

où : S = solde du budget de l'Etat.
 T = volume des transferts de l'Etat aux ménages.

9.5 EQUILIBRE GENERAL

9.5.1 STRUCTURE DU MODELE

Le modèle en équilibre général que nous allons présenter est un modèle qui comprend trois agents (les ménages, les entreprises et l'Etat), deux marchés du travail (officiel et non officiel) et un seul marché des biens.

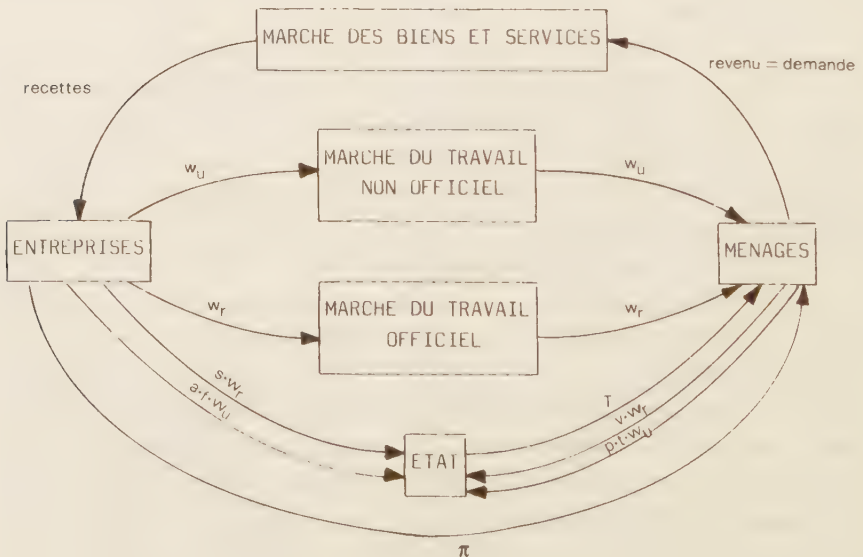
Les ménages offrent leur travail sur les deux marchés en faisant le même calcul d'allocation du temps que celui de la section (9.1). Outre les revenus réalisés sur les deux marchés du travail, les ménages ont des revenus provenant de leur fortune, ainsi que des transferts qu'ils reçoivent de l'Etat. Nous allons également supposer qu'ils consomment tout leur revenu.

Les entreprises demandent du travail officiel et non officiel pour produire un bien unique qu'elles vendent aux ménages. Etant donné la condition de plein-emploi, la quantité globale produite est fixe. Par contre, sa répartition entre les deux secteurs est calculée sur la base de la maximisation de l'espérance du profit (voir section 9.2). Ce dernier est aléatoire étant donné que les entreprises courent le risque que les autorités découvrent les travailleurs non officiels qu'elles ont engagé et leur imposent une amende. Par ailleurs, elles distribuent tout leur profit à leurs actionnaires qui sont les ménages.

L'Etat perçoit des impôts et des cotisations sociales sur le travail officiel, ainsi que des amendes lorsqu'il découvre des ménages et des entreprises sur le marché non officiel; ses recettes sont par conséquent aléatoires. Par la suite, il restitue aux ménages de manière forfaitaire ces prélèvements, afin de maintenir en tout moment un budget équilibré.

En tenant compte de l'interaction entre ces trois agents, nous pouvons constater que le revenu global est certain : il se compose des salaires aléatoires, des profits aléatoires, ainsi que des transferts aléatoires. Toutefois, la variation des transferts compense exactement la somme des variations des salaires et des profits. Etant donné que les goûts sont uniformes, qu'il n'existe qu'un seul produit et que tout le revenu des ménages est dépensé, la demande globale est certaine. De plus, compte tenu de la technologie, de l'homogénéité du facteur travail et de la condition de plein emploi, l'offre globale est également donnée et indépendante du prix. Nous pouvons par conséquent faire abstraction de ce dernier dans notre formulation de l'équilibre général.

GRAPHIQUE (9.10) : Equilibre général sous forme de circuit économique



9.5.2 FORMALISATION

Etant donné les hypothèses adoptées dans la section (9.3) à savoir que le nombre de ménages est égal au nombre d'entreprises ($I=J$), nous pouvons formuler l'équilibre général au moyen des quatre équations suivantes dont les deux premières concernent les entreprises (9.116 et 9.117), la troisième se réfère aux ménages (9.118) et la dernière représente l'Etat (9.119).

$$(9.116) \quad F'(\bar{n}) - (1+s) w_r = 0$$

$$(9.117) \quad F'(\bar{n}) - w_u - afw_u - af'w_u(\bar{n}-n_r) = 0$$

$$(9.118) \quad p U'_d A + (1-p) U'_n B = 0$$

$$(9.119) \quad (v+s) w_r n_r + (pt+af) w_u (\bar{n}-n_r) - T = 0$$

En différenciant les équations (9.116) à (9.119) par rapport à w_r , w_u , n_r , $\bar{n}$, s , a , t , v , et p , nous obtenons :

$$(9.116') \quad F''dn - (1+s) dw_r - w_r ds = 0$$

$$(9.117') \quad (F''-2af'w_u) d\bar{n} - (1+af+af'(\bar{n}-n_r)) dw_u - (fw_u+f'w_u(\bar{n}-n_r)) da \\ + 2af'w_u dn_r = 0$$

(9.118') Etant donné la longueur des termes de cette expression nous les présenterons un par un en précisant leur signe. Dans les calculs qui suivront nous les remplacerons chacun par une lettre majuscule.

Par rapport à w_r :

$$\{pU'_d(1-v) + (1-p)U'_n(1-v) + (1-v)n_r A pU'_d[R_n-R_d]\} = C > 0$$

Par rapport à w_u :

$$\{-pU'_d(1-t) - (1-p)U'_n + ApU'_d(\bar{n}-n_r)[R_n-(1-t)R_d]\} = D < 0$$

Par rapport à n_r :

$$\{pU_d'' A^2 + (1-p)U_n'' B^2\} = Z < 0$$

Par rapport à $\bar{n}$:

$$\{pU_d' A w_U [R_n - (1-t)R_d]\} = K > 0$$

Par rapport à s :

$$0$$

Par rapport à a :

$$0$$

Par rapport à t :

$$\{-pU_d'' w_U (\bar{n} - n_r)A + pU_d' w_U\} = P > 0$$

Par rapport à v :

$$\{pU_d' A w_r n_r (R_d - R_n) - p U_d' w_r - (1-p) U_n' w_r\} = H < 0$$

Par rapport à p :

$$\{U_d' A - U_n' B\} = M > 0$$

(9.119') En ce qui concerne la différenciation de (9.119'), nous procéderons de la même manière que pour (9.118').

Par rapport à w_r :

$$(v+s) n_r > 0$$

Par rapport à w_U :

$$[(pt+af) (\bar{n} - n_r)] > 0$$

Par rapport à n_r :

$$[(v+s)w_r - (pt+af) w_U - a f' w_U (\bar{n} - n_r)] = Q \begin{matrix} > \\ < \end{matrix} 0$$

Le premier terme de l'expression Q étant positif et les deux autres négatifs, son signe n'est pas déterminé a priori. Toutefois, nous allons pouvoir le signer en appliquant la démarche suivante.

En combinant (9.116) et (9.117), nous obtenons :

$$(1+s)w_r = w_u + afw_u + af'w_u(\bar{n}-n_r)$$

$$\Rightarrow w_r s = w_u + afw_u + af'w_u(\bar{n}-n_r) - w_r$$

En remplaçant dans Q :

$$Q = vw_r + w_u + afw_u + af'w_u(\bar{n}-n_r) - w_r - ptw_u - afw_u - af'w_u(\bar{n}-n_r)$$

$$\Rightarrow Q = w_u(1-pt) - (1-v)w_r$$

Selon (9.13), $w_u(1-pt) = E(w_u)$ est vrai pour les ménages. Or, d'après (9.30), on sait que les ménages travaillent sur les deux marchés lorsque $E(w_u) > (1-v)w_r$. Ces deux informations impliquent forcément que $Q > 0$.

Par rapport à $\bar{n}$:

$$[(pt+af)w_u + af'w_u(\bar{n}-n_r)] = R > 0$$

Par rapport à s :

$$w_r n_r > 0$$

Par rapport à a :

$$w_u(\bar{n}-n_r)f > 0$$

Par rapport à t :

$$p w_u(\bar{n}-n_r) > 0$$

Par rapport à v :

$$w_r n_r > 0$$

Par rapport à p :

$$t w_u(\bar{n}-n_r) > 0$$

Par rapport à I :

En mettant les expressions (9.116') à (9.119') sous forme matricielle, nous allons pouvoir calculer les effets des variations des paramètres du modèle sur les variables d'équilibre général w_r^* , w_u^* , n_r^* , T^* (et par déduction n_u^*).

$$(9.120) \quad \begin{bmatrix} -(1+s) & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -(1+af+af'(\bar{n}-n_r)) & 2af'w_u & 0 \\ C & D & Z & 0 \\ (v+s)n_r & (pt+af)(\bar{n}-n_r) & Q & -1 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} dw_r^* \\ dw_u^* \\ dn_r^* \\ dT^* \end{bmatrix} =$$

$$\begin{bmatrix} -F'' & w_r & 0 & 0 & 0 & 0 \\ (2af'w_u - F'') & 0 & [fw_u + f'w_u(\bar{n}-n_r)] & 0 & 0 & 0 \\ -K & 0 & 0 & -P & -H & -M \\ -R & -w_r n_r & -w_u(\bar{n}-n_r)f & -pw_u(\bar{n}-n_r) & -w_r n_r & -tw_u(\bar{n}-n_r) \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} d\bar{n} \\ ds \\ da \\ dt \\ dv \\ dp \end{bmatrix}$$

Pour résoudre ce système de quatre équations, nous devons inverser la matrice (4;4) appelée Φ :

$$(9.121) \quad \Phi^{-1} = \frac{1}{\det \Phi} \cdot \text{adj } \Phi$$

Calculons d'abord son déterminant :

$$\det \Phi = - (1+s) \begin{vmatrix} -[1+af+af'(\bar{n}-n_r)] & 2af'w_u & 0 \\ D & Z & 0 \\ (pt+af)(\bar{n}-n_r) & Q & -1 \end{vmatrix} = -X > 0$$

Et ensuite la matrice adjointe de Φ :

$$\text{adj } \Phi = \begin{bmatrix} \alpha & \varepsilon & i & v \\ \beta & \zeta & \kappa & \xi \\ \gamma & \eta & \tau & 0 \\ \delta & \theta & \mu & \rho \end{bmatrix}$$

où :

$$\alpha = (Z [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] + D \ 2af'w_u) < 0$$

$$\beta = - (-1) (-2af'w_u \ C) = - 2af'w_u \ C < 0$$

$$\gamma = (-1) (-C) (- [1+af+af'(\bar{n}-n_r)]) < 0$$

$$\begin{aligned} \delta = & - (C [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] \ Q + C \ 2af'w_u \ (pt+af)(\bar{n}-n_r) \\ & - (v+s) \ n_r \ Z [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] - (v+s) \ n_r \ D \ 2af'w_u) < 0 \end{aligned}$$

$$\varepsilon = 0$$

$$\zeta = (-1) [-Z \ (1+s)] = Z \ (1+s) < 0$$

$$\eta = - (-1) [-D \ (1+s)] = - D \ (1+s) > 0$$

$$\theta = - (1+s) [D \ Q - Z \ (pt+af)(\bar{n}-n_r)] \begin{matrix} > \\ < \end{matrix} 0$$

$$i = 0$$

$$\kappa = - (-1) [-2af'w_u(1+s)] = -2af'w_u(1+s) < 0$$

$$\tau = (-1) (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] = -(1+s)[1+af+af'(\bar{n}-n_r)] < 0$$

$$\mu = (-1) [-(1+s)] (- Q [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] - 2af'w_u(pt+af)(\bar{n}-n_r)) < 0$$

$$v = 0$$

$$\xi = 0$$

$$o = 0$$

$$\rho = (1+s) (Z [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] + D \ 2af'w_u) < 0$$

Nous voyons que les signes des éléments de la matrice adjointe sont tous déterminés, à l'exception de celui de θ au sujet duquel l'ambiguïté ne peut pas être levée.

En procédant de la même manière que dans la section (9.3), c'est-à-dire en prémultipliant le terme de droite de l'égalité dans (9.120) par Φ^{-1} nous trouvons les effets d'une variation des différents paramètres sur les variables d'équilibre du modèle.

9.5.2 EFFETS SUR LE TAUX DE SALAIRE OFFICIEL

La modification des différents paramètres du modèle a les effets suivants sur le taux de salaire officiel d'équilibre :

$$(9.122) \quad \frac{\partial w_{\Gamma}^*}{\partial \bar{n}} = - \frac{1}{X} [-F'' \alpha + (2af'w_U - F'') \epsilon - K i + R v] < 0$$

$$(9.123) \quad \frac{\partial w_{\Gamma}^*}{\partial s} = - \frac{1}{X} [\alpha w_{\Gamma} - n_{\Gamma} w_{\Gamma} v] < 0$$

$$(9.124) \quad \frac{\partial w_{\Gamma}^*}{\partial a} = - \frac{1}{X} (\epsilon [f w_U + f' w_U (\bar{n} - n_{\Gamma})] - v w_U (\bar{n} - n_{\Gamma}) f) = 0$$

$$(9.125) \quad \frac{\partial w_{\Gamma}^*}{\partial t} = - \frac{1}{X} (i (-P) - v p w_U (\bar{n} - n_{\Gamma})) = 0$$

$$(9.126) \quad \frac{\partial w_{\Gamma}^*}{\partial v} = - \frac{1}{X} (i (-H) - v w_{\Gamma} n_{\Gamma}) = 0$$

$$(9.127) \quad \frac{\partial w_{\Gamma}^*}{\partial p} = - \frac{1}{X} (i (-M) - v t w_U (\bar{n} - n_{\Gamma})) = 0$$

Nous constatons que le taux de salaire d'équilibre sur le marché officiel ne dépend que du temps accordé par les ménages au travail et des charges que les entreprises paient sur le marché officiel.

9.5.3 EFFETS SUR LE TAUX DE SALAIRE NON OFFICIEL

Les effets sur le taux de salaire non officiel sont les suivants :

$$(9.128) \quad \frac{\partial w_U^*}{\partial \bar{n}} = - \frac{1}{X} [\beta (-F'') + (2af'w_U - F'') \zeta - K \kappa - R \xi] \begin{matrix} > 0 \\ < 0 \end{matrix}$$

Le signe de (9.128) n'est pas évident à déterminer. A cet effet développons la partie entre crochets de (9.128) :

$$\begin{aligned} (9.128') \quad & (\beta (-F'') + 2af'w_U \zeta - F'' \zeta + K 2af'w_U (1+s)) = \\ & = (\beta (-F'') + 2af'w_U Z (1+s) - F'' Z (1+s) + K 2af'w_U (1+s)) \end{aligned}$$

Regroupons le second et le quatrième terme :

$$2af'w_U (1+s) [Z+K]$$

$$\text{Or, en vertu de (9.100), } [Z+K] = - (1-v) w_r U_d' A (R_d - R_n) < 0$$

En remplaçant dans (9.128'), et compte tenu du signe négatif des autres termes qui sont tous deux négatifs, l'expression (9.128) devient clairement négative :

$$\frac{\partial w_U^*}{\partial \bar{n}} < 0$$

Les autres dérivées partielles sont signées directement :

$$(9.129) \quad \frac{\partial w_U^*}{\partial s} = - \frac{1}{X} [\beta w_r - \xi w_r n_r] < 0$$

$$(9.130) \quad \frac{\partial w_U^*}{\partial a} = - \frac{1}{X} (\zeta [f w_U + f' w_U (\bar{n} - n_r)] - \xi w_U (\bar{n} - n_r) f) < 0$$

$$(9.131) \quad \frac{\partial w_U^*}{\partial t} = - \frac{1}{X} (\kappa (-p) - \xi p w_U (\bar{n} - n_r)) > 0$$

$$(9.132) \quad \frac{\partial w_U^*}{\partial v} = - \frac{1}{X} (\kappa (-H) - \xi w_r n_r) < 0$$

$$(9.133) \quad \frac{\partial w_U^*}{\partial p} = - \frac{1}{\lambda} (\kappa (-M) - \xi t w_U (\bar{n} - n_r)) > 0$$

Les résultats ci-dessus montrent que le taux de salaire d'équilibre sur le marché non officiel dépend de tous les paramètres du modèle. Tous les résultats sont signés et confirment le raisonnement économique. Le taux de salaire non officiel d'équilibre augmente lorsque la probabilité de découverte et l'amende des ménages augmentent. Il diminue, par contre, lorsque le temps disponible des ménages, les impôts directs, les charges ainsi que la probabilité de découverte des entreprises augmentent.

9.5.4 EFFETS SUR L'EMPLOI OFFICIEL

Les effets sur l'emploi officiel sont les suivants :

$$(9.134) \quad \frac{\partial n_r^*}{\partial \bar{n}} = - \frac{1}{\lambda} (\gamma (-F'') + \eta (2af'w_U - F'') - \tau K - o R) > 0$$

$$(9.135) \quad \frac{\partial n_r^*}{\partial s} = - \frac{1}{\lambda} (\gamma w_r - o w_r n_r) < 0$$

$$(9.136) \quad \frac{\partial n_r^*}{\partial a} = - \frac{1}{\lambda} (\eta [f w_U + f' w_U (\bar{n} - n_r) - o w_U (\bar{n} - n_r) f] > 0$$

$$(9.137) \quad \frac{\partial n_r^*}{\partial t} = - \frac{1}{\lambda} (\tau (-P) - o p w_U (\bar{n} - n_r)) > 0$$

$$(9.138) \quad \frac{\partial n_r^*}{\partial v} = - \frac{1}{\lambda} (\tau (-H) - o w_r n_r) < 0$$

$$(9.139) \quad \frac{\partial n_r^*}{\partial p} = - \frac{1}{\lambda} (\tau (-M) - o t w_U (\bar{n} - n_r)) > 0$$

Le volume d'emploi d'équilibre sur le marché officiel augmente avec la hausse de la probabilité de découverte (des entreprises et des ménages), et avec l'amende que doivent payer les ménages; par contre le volume d'emploi diminue avec la hausse des charges fiscales et sociales

des ménages et des entreprises. L'inverse est vrai pour l'emploi d'équilibre sur le marché non officiel. Malheureusement, l'effet de la hausse du temps total disponible des ménages sur l'évolution de l'emploi sur chacun des marchés reste indéterminé. Rappelons que nous avons rencontré le même problème dans la section concernant l'équilibre sur le marché du travail.

En reprenant l'analyse des élasticités de l'emploi officiel et non officiel par rapport à t et p respectivement (comme nous l'avons fait dans 9.1.2.4 et 9.3), nous obtenons les mêmes résultats :

$$(9.140) \quad \frac{e(n_r^*/t)}{e(n_r^*/p)} = \frac{\lambda (-P) - o p w_u (\bar{n} - n_r)}{\lambda (-M) - o t w_u (\bar{n} - n_r)} \cdot \frac{t}{p} = \frac{p}{M} \cdot \frac{t}{p} > 1$$

Ce dernier résultat est conforme aux précédents : même dans une situation d'équilibre général, l'amende est un instrument plus dissuasif de la participation aux activités non officielles que ne le sont les contrôles.

9.5.5 EFFETS SUR LES TRANSFERTS DE L'ETAT

Les effets sur les transferts de l'Etat sont les suivants :

$$(9.141) \quad \frac{\partial T^*}{\partial \bar{n}} = - \frac{1}{X} (\delta (-F'') + \theta (2af'w_u - F'') - \mu K - p R) > 0$$

$$(9.142) \quad \frac{\partial T^*}{\partial s} = - \frac{1}{X} (\delta w_r - p w_r n_r) > 0$$

$$(9.143) \quad \frac{\partial T^*}{\partial a} = - \frac{1}{X} (\theta [fw_u + f'w_u(\bar{n} - n_r)] - p w_u(\bar{n} - n_r) f) > 0$$

$$(9.144) \quad \frac{\partial T^*}{\partial t} = - \frac{1}{X} (\mu (-P) - p p w_u (\bar{n} - n_r)) > 0$$

$$(9.145) \quad \frac{\partial T^*}{\partial v} = - \frac{1}{X} (\mu (-H) - p w_r n_r) > 0$$

$$(9.146) \quad \frac{\partial T^*}{\partial p} = - \frac{1}{X} (\mu (-M) - p t w_u (\bar{n} - n_r)) > 0$$

Nous constatons que c'est au sujet du volume de transferts d'équilibre que l'on retrouve le plus grand nombre d'indéterminations. Les seules conclusions que nous pouvons en tirer, c'est que le volume de transferts augmente lorsque la probabilité de découverte et l'amende des ménages augmentent.

9.5.6 CONCLUSION

L'analyse théorique menée tout au long de ce chapitre nous a permis de parvenir à un certain nombre de résultats d'équilibre général qui apparaissent dans le tableau (9.8). Notre modèle présente ainsi plusieurs aspects particulièrement intéressants.

Premièrement, nous avons pu constater que la plupart de ces résultats ont un signe déterminé. Cela est en grande partie dû à nos hypothèses de travail quant à l'attitude des agents face au risque; ainsi nous avons admis que l'aversion absolue pour le risque décroît avec le revenu et que l'aversion relative pour le risque reste constante. Bien que ces hypothèses nous aient permis de lever plusieurs ambiguïtés, il en reste tout de même encore six sur les 30 résultats.

TABLEAU (9.8) : Signes des variations des taux de salaire, de l'emploi, et des transferts de l'Etat à l'équilibre général

variables explicatives variables expliquées	$\bar{n}$	s	a	t	v	p
w_r^*	-	-	0	0	0	0
w_u^*	-	-	-	+	-	+
n_r^*	?	-	+	+	-	+
n_u^*	?	+	-	-	+	-
T^*	?	?	?	+	?	+

Deuxièmement, notre modèle présente un intérêt supplémentaire du fait de l'évolution progressive qui caractérise notre démarche. Nous avons choisi de calculer successivement les effets des différents paramètres sur l'offre de travail, la demande de travail, l'équilibre sur le marché du travail et enfin sur l'équilibre général. Cela nous permet de constater, à l'aide des résultats présentés dans les tableaux (9.1) à (9.8), les grandes difficultés que présente, au niveau analytique, l'étude théorique de l'économie non officielle. Alors que tous les résultats sont signés, aussi bien au niveau de l'offre que de la demande de travail, un problème apparaît lorsqu'on passe à l'étude de l'évolution de l'équilibre sur le marché du travail. Il s'agit de l'indétermination de la variation de l'emploi d'équilibre sur les deux marchés lorsque le temps total disponible des ménages pour le travail varie. Toutefois, même dans ce cas, en regardant la configuration des termes dans les expressions correspondantes nous pouvons supposer que l'effet net est positif.

L'introduction dans la section 9.4 d'un agent supplémentaire au modèle (l'Etat), rajoute une équation à notre système (la contrainte budgétaire de l'Etat) et, bien que notre formulation soit très simple, elle conduit à la multiplication des ambiguïtés. Il s'agit premièrement de l'effet d'une variation du temps total consacré au travail par les ménages sur le volume d'emploi sur chacun des marchés, ainsi que sur les transferts de l'Etat, et deuxièmement de l'effet d'une variation de la probabilité de découverte des entreprises, ainsi que du taux d'imposition régulier des ménages et des entreprises sur le volume des transferts.

En se contentant des résultats des tableaux (9.7) et (9.8), nous pouvons tout de même en tirer des propositions de politique parfaitement claires. Si l'Etat veut décourager la participation aux activités non officielles et la fraude qui en découle, il peut le faire soit par une attitude active soit par une attitude passive. L'attitude active consiste à faire respecter la loi par des mesures contraignantes telles l'intensification des contrôles auprès des ménages et des entreprises ainsi que l'augmentation de la sévérité des peines. De surcroît, nous avons démontré, aussi bien au niveau de l'offre de travail qu'à

l'équilibre, que pour freiner la participation au marché du travail non officiel, les amendes sont un instrument plus puissant que la probabilité de découverte. L'attitude passive consiste, quant à elle, à diminuer la présence de l'Etat dans la vie économique, ce qui diminuerait, à son tour, les incitations qui conduisent les agents sur le marché non officiel. Les résultats du tableau (9.8) indiquent clairement que le premier objectif serait atteint par une hausse de p et de t , tandis que le second par une diminution de v et de s respectivement.

Ces mesures préconisent donc d'une part une augmentation de la présence de "l'Etat-contrainant" et d'autre part une diminution de sa présence économique, afin de décourager la délinquance et d'encourager les activités officielles. En ce qui concerne ces dernières, la limitation de la pression fiscale exercée par l'Etat sur les contribuables devrait en ramener certaines dans le circuit officiel et rapporter ainsi des recettes fiscales supplémentaires. Toutefois, la seule baisse du niveau des impôts n'est pas suffisante pour renflouer les caisses de l'Etat (en tout cas pas à court terme); la récente augmentation du déficit budgétaire américain, consécutive à la diminution des impôts sur le revenu par l'administration Reagan, l'a bien démontré.

De plus, si la délinquance économique revêt en réalité de multiples formes, ce n'est qu'une partie seulement qui va être influencée par la diminution des taxes et des charges sociales. Le reste, qui est très lié aux conditions de vie et au climat socio-économique de la société en question, demande une intervention active de l'Etat mais pas forcément par la répression. Les programmes économiques et sociaux en faveur des plus défavorisés qui visent à améliorer leurs conditions de vie nécessitent des ressources financières et une diminution des recettes fiscales provoque de brusques coupures dans l'allocation de crédits à cet effet. Il n'est donc pas difficile de comprendre le dilemme et la controverse que crée, au sein du monde politique, une baisse des impôts.

CHAPITRE 10

BILAN DE L'ANALYSE THEORIQUE

Ce dixième chapitre, consacré au bilan des analyses théoriques de l'économie non officielle, sera divisé en trois sections.

La première section fournira une évaluation globale de l'analyse théorique de l'économie non officielle en confrontant ses avantages avec ses inconvénients.

La deuxième section présentera certaines des limites auxquelles se heurte l'étude théorique en raison du caractère purement économique des variables retenues. Après avoir exposé celles d'ordre général, nous nous attarderons sur trois cas particuliers issus, respectivement, du caractère économique des activités illégales, du revenu pris comme unique source d'utilité, ainsi que de la forme monétaire des coûts inhérents à la fraude.

La troisième section placera l'analyse dans un contexte plus pragmatique grâce à des arguments complémentaires. Il s'agira, d'une part, d'expliquer l'influence exercée par le contexte socio-économique sur les activités illégales et, d'autre part, d'apporter certains compléments non quantifiables dont il faut tenir compte dans la prévention et la lutte contre les activités non officielles.

10.1 EVALUATION GLOBALE DE L'ANALYSE THEORIQUE

L'avantage fondamental d'une analyse théorique est de "schématiser pour mieux comprendre". En délimitant de manière précise un sujet ou un ensemble d'informations, l'analyse théorique se base sur un raisonnement concis et systématique. Tout en utilisant les connaissances fournies par l'observation des réalités économiques, la modélisation permet d'éviter les imprécisions ou les idées parfois vagues du raisonnement littéraire. Il devient alors possible d'étudier un large éventail d'événements et de comportements, en établissant des relations entre différents types d'agents et de variables sous l'emprise de diverses contraintes. Les sujets débattus acquièrent ainsi la rigueur nécessaire à leur adoption par la communauté scientifique.

Dans notre cas précis d'étude, l'analyse théorique des activités non officielles permet de créer un cadre de raisonnement structuré dans lequel on tient compte d'un nombre important de variables. La construction de modèles théoriques permet ainsi d'effectuer des exercices de statique comparative afin de préciser les liens qualitatifs entre variables explicatives et expliquées. Compte tenu des multiples agents et variables opérant simultanément, les interactions entre eux ne sauraient plus être expliquées uniquement par le raisonnement littéraire. Plus le nombre d'agents s'accroît, plus il apparaît que le bon sens économique ne suffit pas, à lui seul, pour décrire l'évolution des variables expliquées lorsque leur environnement se modifie.

Par contre, grâce aux hypothèses retenues, l'analyse théorique a les moyens de fournir un nombre appréciable de réponses, même si certains résultats restent indéterminés. Ces derniers nous avertissent que des effets contradictoires s'affrontent et que la structure du modèle n'est pas en mesure de définir lequel l'emporte sur l'autre. Tel est particulièrement le cas dans le cadre du marché du travail où la plupart des ambiguïtés proviennent d'effets revenu et d'effets substitution.

Les critiques adressées à l'analyse théorique de l'économie non officielle mettent en doute la pertinence même des hypothèses sur lesquelles se base la construction des modèles économiques tenant compte

des activités illégales. Il s'agit essentiellement d'une mise en évidence des limites inhérentes à la formalisation théorique. Du même coup, les résultats théoriques sont contestés, qu'ils soient ambigus ou non.

Quand les résultats sont ambigus, l'insatisfaction découle du fait que l'on ne peut obtenir de réponse claire même lorsque la structure du modèle est très simple. Selon Allingham et Sandmo, cela montre que, plus les relations deviennent complexes, plus les obstacles grandissent au niveau analytique. Il devient donc nécessaire de rendre les hypothèses toujours plus strictes afin de parvenir à des solutions non ambiguës. C'est à ce niveau que l'analyse empirique devient particulièrement utile car elle permet, en fournissant des valeurs à certains paramètres, de lever un grand nombre d'ambiguïtés.

Si les résultats sont clairs, la critique vise une certaine perte de sens résultant de la simplification requise pour formaliser les liens entre variables explicatives et expliquées qui ne permet pas de saisir toutes les interactions possibles entre agents; par conséquent, les modèles théoriques sont en mesure de fournir uniquement une explication partielle de la participation aux activités illégales.

Pour répondre à ce genre de préoccupations, et persuadée de l'utilité et de la pertinence de l'analyse théorique, nous allons présenter les limites auxquelles se heurte l'analyse purement économique. Nous y apporterons un certain nombre de compléments découlant d'observations empiriques relevant non seulement du domaine économique, mais également, par exemple, du domaine sociologique. Loin de vouloir mettre en doute la théorie, ces observations cherchent à l'enrichir en la situant le plus près possible de la réalité.

"What this literature requires is a healthy infusion of empirical work to confront these hypotheses with actual behavior and to resolve the ambiguities derived here. Since the Internal Revenue Service continually audits tax returns and possesses information on the relevant variables, in principle there seems no reason why such a study could not be undertaken" (Pencavel, 1979).

10.2 LIMITES DE L'ANALYSE THEORIQUE

10.2.1 LIMITES GENERALES

Les limites de l'analyse théorique, placées par ceux qui émettent des réserves sur le pouvoir explicatif des modèles, se réfèrent au fait que les variables nécessaires à la modélisation sont toutes issues du domaine économique; qu'il s'agit de variables exprimées en termes monétaires et, finalement, que le raisonnement sur la base duquel sont spécifiées les relations fonctionnelles est inévitablement un raisonnement purement économique. Or, il existe certaines décisions ou certains choix qui n'obéissent pas uniquement à des lois ou à des critères économiques. Dans de tels cas, d'autres éléments déterminent également le comportement individuel; la théorie économique, quoiqu'ayant un poids certain dans le processus de décision, n'est pas, à elle seule, capable de tout saisir et expliquer.

Les modèles théoriques conçus pour expliquer le fonctionnement de la partie illégale de l'économie non officielle cherchent, habituellement, à établir une relation directe entre la quantité d'activités illégales, d'une part, et un vecteur de variables explicatives, de l'autre, comme nous l'avons fait dans le chapitre 9 :

$$n_U^0 = f(w_T, w_U, v, t, p, b, \bar{n})^{37}$$

Parmi les variables explicatives de la quantité d'activités non officielles illégales au niveau d'une économie, certaines manquent, qui expriment les facteurs socio-économiques conduisant aux activités illégales (conditions de vie, niveau d'éducation, etc.). Ces variables, qui sont difficilement quantifiables ou traduisibles en termes monétaires, ont une importance certaine dans le processus de prise de décision des agents. Toutefois, leur absence de la construction des modèles théoriques ne rend pas ces derniers caducs, car ils ne postulent pas l'inexistence de telles variables. En effet, dans les modèles, tel celui que nous avons présenté dans le chapitre 9, elles sont considérées comme étant constantes (hypothèse "ceteris paribus") et non pas qu'elles n'existent pas.

On part cependant de l'hypothèse sous-jacente que les variables négligées n'ont pas de relation avec celles qui sont retenues. L'analyse se fait alors dans un milieu de "laboratoire économique" où, en isolant les objets de recherche de tout leur milieu naturel, on analyse des relations économiques. Pour pallier cette lacune, l'analyse empirique devient très utile car elle permet d'introduire ces éléments qualitatifs, par exemple sous forme de variables muettes. Ainsi, la qualité des résultats permet de juger si les seules variables économiques suffisent à expliquer le phénomène dont il est question. Comme dans de nombreux domaines économiques, l'importance des études empiriques est alors évidente, d'autant plus que la théorie a jusqu'à présent fourni un certain nombre de directions qui permettent d'approfondir les recherches. Ci-dessous, nous analyserons plus en détail trois limites bien précises auxquelles se heurtent les hypothèses adoptées généralement pour modéliser.

10.2.2 LIMITES PARTICULIERES

10.2.2.1 Caractère économique des activités illégales

La première limite concerne le bien-fondé du postulat de départ sur lequel se base l'analyse théorique de l'économie non officielle, et qui veut que les motifs de la participation aux activités non officielles illégales soient d'ordre purement économique. Comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents, la formalisation du comportement illégal (voire criminel) transforme ce dernier en une "offre d'actes illicites" en fonction du gain que l'individu espère en retirer et des coûts qu'il encourt en cas d'appréhension. Ces coûts sont constitués par diverses punitions, dont les amendes et/ou l'emprisonnement, qui entraînent à leur tour des coûts secondaires (perte de la bonne réputation du fautif, manques à gagner durant la période d'emprisonnement, problèmes de réinsertion sociale, etc.). En termes économiques, tout ce raisonnement se résume dans l'équation de départ d'après laquelle la quantité d'activités illégales fournies par un agent est déterminée par la maximisation de l'espérance d'utilité de son revenu.

Toutefois, il est intéressant d'analyser de plus près comment est fait le lien entre coûts et bénéfices pécuniaires, d'une part, et

participation aux activités illégales, de l'autre. Réduire les motivations conduisant aux activités illégales à la simple différence entre coûts et bénéfices pécuniaires est un raisonnement trop simpliste; des mesures de politique économique qui agissent sur la seule différence entre coûts et bénéfices ne corrigent pas, à la base, les causes de la délinquance. Quoique, dans leur majorité, les activités illégales soient motivées par des raisonnements économiques, ces derniers ne sont pas, à eux seuls, suffisants pour justifier leur existence. La complexité du comportement humain introduit la mise en jeu d'autres éléments justificatifs.

Becker lui-même reconnaît que les activités illégales dépendent également d'un ensemble de paramètres supplémentaires, tels que par exemple, les inégalités dans la distribution du revenu, le niveau parfois faible d'éducation et de formation professionnelle, le chômage, la densité de population, la qualité du logement, les coûts de transaction souvent élevés des activités officielles, les contraintes imposées par la réglementation croissante dans le domaine économique, ainsi que le poids parfois très lourd de la fiscalité.

10.2.2.2 Le revenu, unique source d'utilité

Afin d'être opérationnels sur le plan analytique, les modèles considèrent que l'utilité d'un agent ne dépend que de son revenu. Toutefois, le revenu n'est pas l'unique source d'utilité; la réputation, par exemple, ainsi que le statut social d'un agent contribuent également positivement à son utilité. En participant à des activités non officielles, un agent risque, en cas de découverte, de compromettre non seulement une partie de son revenu, mais également sa réputation et son statut social. L'effort requis pour retrouver son statut antérieur est souvent supérieur à l'effort de retour au revenu initial, et le résultat est également plus incertain.

Allingham and Sandmo (1972) sont les premiers et presque les seuls à avoir tenu compte de ce problème dans l'analyse théorique. En introduisant une variable représentant la réputation du contribuable (qui prend différentes valeurs selon l'état de la nature qui se réalise), ils constatent que le revenu et la réputation sont des substituts : une meilleure réputation diminue l'utilité marginale du revenu. Cette

constatation les amène à conclure que la prise en compte de la réputation réduit les bénéfices espérés de la fraude, toutes choses égales par ailleurs. L'ampleur de la réduction dépend par ailleurs significativement de la valeur de la variable réputation pour les différents états de la nature.

Les résultats d'Allingham and Sandmo montrent que l'introduction du facteur réputation dans le modèle ne porte pas atteinte aux résultats qu'ils avaient obtenus sans tenir compte de ce facteur, mais au contraire les renforce. Cette constatation, allant de pair avec le fait qu'il est difficile de connaître les valeurs que peut prendre la variable représentant la réputation du contribuable, est probablement à l'origine de son exclusion des études ultérieures. Dans ce contexte, les études empiriques sont particulièrement utiles pour définir la valeur qu'attribuent les agents à leur réputation, leur attitude face à la fraude et aux fraudeurs (qui constitue leur "moralité fiscale" ou "mentalité fiscale"), leur perception de la perte d'utilité consécutive à une condamnation, l'influence de cette dernière sur leur comportement ultérieur, etc.

10.2.2.3 Forme monétaire des coûts de la fraude

Au niveau de la formalisation, les coûts encourus par le fraudeur sont résumés à l'unique équivalent monétaire des amendes et autres formes de punition. Les études théoriques sont alors formelles : plus les contrôles sont fréquents et les punitions sévères, moins les agents commettent des activités contraires à la loi. Dans ce cas, l'espérance de l'équivalent monétaire des punitions devient élevée et agit comme élément dissuasif dans la décision de participer à des activités illégales. Toutefois, quoique la composante monétaire des coûts que doivent supporter les personnes découvertes soit très importante, il existe également des coûts psychiques non négligeables associés aux activités illégales.

Bien que ces coûts psychiques dépendent essentiellement de la personnalité du contrevenant, ainsi que de la sévérité de l'infraction, il faut tout de même admettre que, pour une majorité de personnes, le fait de transgresser les lois crée effectivement des problèmes psychologiques; d'abord créés par la crainte d'une mauvaise réputation en cas

d'appréhension, ils sont secondairement causés par l'incertitude liée à la réinsertion ou au recyclage dans la société, suite à une condamnation ou à un séjour en prison. C'est pourquoi, la distinction de Ehrlich qui partage les "criminels" entre ceux qui sont impliqués à temps partiel dans des activités illégales et ceux qui le sont à plein temps est pertinente. En raison du degré de leur implication, les "criminels" à temps complet sont moins sensibles à la perte de leur réputation ou aux opportunités autres que celles offertes par les activités illégales.

10.3 COMPLEMENTS A L'ANALYSE THEORIQUE

10.3.1 ROLE DU CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE SUR LES ACTIVITES ILLEGALES

Alors que les théories économiques postulent qu'un agent participe à des activités illégales lorsque le rendement espéré de ces activités est supérieur à leur coût, elles ne cherchent pas à expliquer pourquoi tel n'est pas le cas pour tous les individus. En fait, pour certains, la différence entre coûts et bénéfices espérés est telle qu'ils ne décideront jamais de commettre des activités illégales. Il devient alors intéressant de se pencher sur des approches sociologiques ou psychologiques, afin d'y trouver certains compléments d'explication sur l'attitude des agents économiques. Les approches sociologiques s'intéressent au milieu social dans lequel se produisent les activités illégales, alors que les approches psychologiques s'attachent plus à la personnalité des individus qui les commettent et à la manière de modifier leur attitude. Nous optons, quant à nous, pour les approches sociologiques qui semblent les plus appropriées pour compléter notre analyse économique.

Les approches sociologiques de la déviance, telle celle de Durkheim (1938), avancent que non seulement la déviance existe toujours au sein de la société, mais qu'elle est également un moteur du changement social. En effet, tout progrès social a été amorcé sous la pression d'une certaine forme de déviance, c'est-à-dire par un éloignement de la norme. En effet, la société fixe certains objectifs et certaines valeurs; par conséquent, il existe une satisfaction sociale aussi

longtemps que des moyens institutionnellement admis permettent de les atteindre (Litton, 1985). Toutefois, étant donné que les agents occupent des places différentes dans la société, ils n'ont pas tous les mêmes moyens et les mêmes possibilités d'atteindre les objectifs fixés. D'où des tendances à la déviance, cette dernière pouvant être envisagée comme une réaction non pas individuelle, mais collective. L'approche considérant le crime comme issu de la nature de la société explique alors bien le "crime professionnel" ("utilitarian crime").

Toutefois, même dans les études sociologiques du crime, on fait appel à des indicateurs socio-économiques tels que le taux de chômage, le revenu par tête, et l'inflation.

"The overall relationships between instabilities in the economy and the major sources of criminal statistics show remarkable correspondence. In general, the rate of unemployment (or declines in employment and in personal income) shows significant and strong relationships to increases in trends of criminal statistical data, for all major categories of crime and sources of criminal statistics" (Brenner, 1976a dans Litton 1985).

Brenner conclut en disant que, en ce qui concerne les trois indicateurs précités, leur effet combiné peut expliquer plus de 90% de la variation de certains types d'activités illégales. Différentes études³⁸ montrent que le crime est lié d'une manière complexe à différents aspects de désavantages économiques ou de privations sociales. Les études empiriques nous montrent que le milieu socio-économique auquel appartient un individu façonne non seulement son attitude face aux valeurs acceptées par la société, mais également les opportunités qui lui sont offertes. Ce milieu exerce donc un rôle dans le choix entre activités légales et illégales par le biais de son influence sur le rapport entre coûts et bénéfices de ces activités.

Nous retrouvons ainsi le problème soulevé au chapitre 7 concernant la distinction entre "crime" et "activités illégales". Alors qu'en anglais on parle le plus souvent de "crime" en traitant d'activités illégales (allant des simples délits à des fautes plus graves), la situation est plus nuancée en français. En effet, dans le chapitre 7,

nous avons défini comme "crime" les activités illégales nuisant à l'intégrité physique ou morale d'un individu ou de la société, et qui relèvent du Code pénal. Dans cette optique, il importe de distinguer le vol à main armée (qui est un crime) de la simple fraude fiscale (qui serait une infraction moins grave). D'après les sociologues, on en revient ainsi à une classification selon des critères sociaux qui distinguent la délinquance en fonction du statut social du délinquant. Il y a par conséquent une catégorie de délinquance émanant des couches sociales les plus "basses" qu'on désigne en français par "crime" et une catégorie de délinquance issue des couches sociales les plus "élevées" qu'on désigne par "activités illégales". Notons que les anglo-saxons, moins susceptibles sur le vocabulaire que les européens, appellent "white-collar criminality" les activités illégales auxquelles se livrent les classes sociales "élevées". Ainsi, sous leur influence, le terme "criminalité économique" est de plus en plus employé pour désigner les activités illégales commises par des personnes tout à fait respectables par ailleurs.

"Crime, as popularly conceived and officially measured, has a high incidence in the lower class and a lower incidence in the upper class; less than 2% of the persons committed to prisons in a year belong to the upper class. These statistics refer to criminals handled by the police, the criminal and juvenile courts, and the prisons, and to such crimes as murder, assault, burglary, robbery, larceny, sex offences, and drunkenness, but exclude traffic violations (...) The financial cost of white-collar crime is probably several times as great as the financial cost of all the crimes which are customarily regarded as the "crime problem" (Sutherland, 1940).

Ces approches sociologiques montrent que le milieu social conditionne la décision de participer à des activités illégales, ainsi que le type spécifique d'activités illégales qu'entreprend chaque individu.

En ce qui concerne les activités criminelles (telles que généralement conçues par les francophones), elles sont souvent dues à des individus ayant vécu dans un milieu familial et social défavorisé et instable. Tout le faisceau d'explications que nous avons avancées

trouve maintenant un équivalent en termes économiques : en analysant les choix qui leur sont offerts, ces agents réalisent que les coûts relatifs des activités illégales par rapport aux activités légales diminuent; ils sont ainsi amenés à opter pour les activités illégales.

En ce qui concerne la déviance des classes sociales "élevées", certains sociologues précisent qu'elle est non seulement différente qualitativement de celle des classes "basses", mais surtout beaucoup moins fréquemment condamnée. Cela d'autant plus que le statut social élevé des "criminels en col blanc" et leur présence dans les mécanismes de prise de décision conditionnent l'attitude sociale face à leur propre type de crimes et, de ce fait, le traitement légal de ces derniers:

"White-collar criminals are relatively immune because of the class bias of the courts and the power of their class to influence the implementation and administration of the law. This class bias affects not merely the present-day courts but to a much greater degree affected the earlier courts which established the precedents and rules of procedure of the present-day courts" (Sutherland, 1940).

Il est donc particulièrement évident qu'un milieu social donné peut fournir sa propre délinquance et ses propres types de délinquants. Cela implique que les différences qualitatives dans ce domaine sont très importantes. Toutefois, dans une approche théorique, il est difficilement possible d'en tenir compte; c'est pourquoi la terminologie de Becker, en parlant de "crime", a l'avantage de fournir un dénominateur commun à un très grand spectre d'activités différentes.

10.3.2 LUTTE ET PREVENTION CONTRE LES ACTIVITES ILLEGALES

La lutte contre les activités illégales se fonde sur le principe selon lequel toute activité illégale doit être punie. Toutefois, compte tenu des coûts ainsi engendrés pour la collectivité, des raisons d'efficacité économique font que seules les activités qui créent un dommage net pour la société doivent être réprimées. Inspirée par Becker, cette analyse conclut que les activités illégales soient combattues par des punitions imposées aux contrevenants.

Les deux instruments de lutte contre les différentes activités

illégales dont tiennent compte les modèles théoriques sont les contrôles rigoureux et les amendes. On néglige par conséquent tout l'aspect de la prévention (ou alors on confond malencontreusement lutte et prévention). Dans ce cas, lorsque la lutte contre les activités illégales s'intensifie, des signaux sont émis sur le marché avertissant d'une hausse du coût relatif des activités illégales par rapport aux activités légales. D'où un effet dissuasif et, plus encore, un changement dans la composition des activités illégales. Comme les ressources pour combattre les activités illégales sont limitées, la lutte contre la délinquance doit se fixer des priorités. L'intensification des efforts de lutte contre certaines activités a un double effet. Premièrement, les contrevenants vont accroître leurs propres efforts pour échapper aux autorités et, deuxièmement, ils se tourneront vers d'autres activités illégales relativement moins coûteuses. Ainsi apparaissent clairement les limites lorsqu'il y a confusion entre la lutte contre les activités illégales et la prévention proprement dite.

Cependant, vu l'étendue des activités illégales, ces dernières ne sont pas homogènes et les diverses manières pour les neutraliser ou pour les prévenir ne le sont alors pas non plus. Cela implique que, pour être plus efficaces les autorités doivent s'adapter à chaque cas particulier; leur intervention doit être la plus appropriée à chacune des causes qui sont à l'origine d'une activité illégale. Il leur reste donc une large marge de manoeuvre pour des mesures autres que strictement répressives, celles qui envisagent les raisons amenant les agents à enfreindre les lois.

En ce qui concerne les mesures répressives, l'accentuation de la surveillance pose des problèmes sérieux sur les plans aussi bien économique que social. Ainsi, à l'extrême, nous pourrions nous trouver devant la situation caricaturale de l'Etat policier dans lequel la population est scindée en deux, à savoir un policier derrière chaque criminel potentiel. Une autre solution serait d'allier une diminution des contrôles (qui sont très coûteux) avec des amendes très élevées. Toutefois, cette situation pose un problème d'équité : la solution "hang criminals with probability zero", proposée par certains, reste socialement inacceptable. Cette proposition laconique est extrémiste : elle

voudrait qu'on limite les coûts sociaux en consacrant un minimum d'efforts pour découvrir les coupables. Par contre, ceux qui seraient éventuellement appréhendés devraient être très sévèrement punis.

D'une manière générale, dans une optique socio-économique, le but de la lutte contre les activités illégales n'est pas de les transformer en jeu "du chat et de la souris", mais plutôt de les endiguer en modifiant le raisonnement qui les supporte. Dans une vision à moyen et long terme, la prévention a donc davantage d'importance que la répression. Cela d'autant plus que les récentes expériences des prisons "surpeuplées" le démontrent aussi bien aux Etats-Unis qu'en Europe.

En ce qui concerne la prévention proprement dite, il s'agit d'intervenir en fonction des motivations existant derrière chaque type d'activités illégales. Dans le cas de la délinquance qui est plus étroitement liée aux conditions socio-économiques (par exemple certains vols ou autres activités criminelles), ce sont des mesures favorisant une meilleure insertion sociale qui l'emportent. Ces mesures d'ordre socio-économique correspondent, par exemple, à un effort d'encadrement social des personnes issues de milieux défavorisés ou à une amélioration de leur niveau de scolarité, mesures qui diminuent la tendance à se marginaliser et augmentent celle d'une meilleure intégration dans le secteur officiel. En ce qui concerne ces activités, c'est en partie la société elle-même qui en est responsable, surtout pour les jeunes qui se voient souvent marginalisés (du fait de la situation économique couplée avec leurs caractéristiques personnelles) avant même d'entrer sur le marché du travail.

Dans le cas de la délinquance que nous avons qualifiée de fiscale, le caractère légal en soi de certaines de ces activités³⁹ justifie un certain laxisme des autorités à leur égard. Comme nous l'avons mentionné sous 10.3.1, ces infractions sont en principe jugées par des tribunaux civils et sanctionnées par des amendes ou des peines traduisibles en termes monétaires. Pour un grand nombre d'entre elles, la solution serait de les ramener dans le circuit officiel en diminuant les coûts de transaction; coûts créés notamment par le poids de la fiscalité, de la "parafiscalité", ainsi que par l'alourdissement de la bureaucratie administrative. Cette dernière, dans la sphère économique, a contribué

à accentuer les réglementations et les contrôles dans de nombreux secteurs, et a dirigé les agents vers le domaine non officiel, particulièrement en période de crise ou de surchauffe.

QUATRIEME PARTIE

IMPACT DES ACTIVITES NON OFFICIELLES SUR LES ACTIVITES OFFICIELLES

A dog whose fleas had become unbearable sought the advice of an accountant.

"Can I claim these fleas as exemptions?" he asked. The accountant smiled and shook his head. "Under certain conditions," he explained, "ticks can be claimed as blood relatives. Fleas, on the other hand, are considered luxuries and, far from being deductible, are actually subject to tax".

The following day, the dog had no more fleas; or he didn't declare them, which comes to the same thing.

Moral: There can be no taxation without misrepresentation.

(J.B. Handelsman in Barzel, 1976)⁴⁰

La quatrième et dernière partie de notre recherche s'efforcera de présenter de manière globale les principaux effets des activités économiques non officielles sur l'économie officielle. Il sera intéressant d'analyser comment l'existence d'activités économiques non officielles parallèlement aux activités officielles influence le secteur officiel et, par là, l'économie dans son ensemble. Toutefois, il arrive que cette causalité est contestée, le degré d'imbrication entre les deux secteurs étant tel qu'il devient difficile d'établir sans équivoque le sens des interactions. Prenons l'exemple de l'esprit civique : est-ce l'économie non officielle qui corrompt l'esprit civique ou est-ce un manque d'esprit civique qui conduit les agents à participer à des activités non officielles ? Face à ce genre de questions, nous devons nous résoudre à choisir une approche plus pragmatique qui présente les différents éléments qui assurent le lien entre les deux secteurs ainsi que leurs interactions.

Cependant, il reste évident que, lorsque cela est possible, nous mettrons toujours, en priorité, l'accent non pas sur les liens entre les secteurs officiel et non officiel, mais sur les effets du secteur non officiel sur le secteur officiel. Dans ce but, cette quatrième partie sera divisée en deux chapitres.

Le chapitre 11 présentera les effets des activités économiques non officielles sur les activités officielles dans le cadre microéconomique, ainsi que les interactions microéconomiques entre les deux secteurs.

Le chapitre 12 présentera les effets du secteur économique non officiel sur le secteur économique officiel dans un cadre macroéconomique. L'existence des activités non officielles sera par conséquent évaluée au niveau des grands agrégats économiques. A l'heure actuelle, c'est à ce niveau que se situe l'intérêt le plus vif au sein des autorités économiques et politiques.

CHAPITRE 11

EFFETS MICROECONOMIQUES

Ce chapitre étudiera les principaux effets des activités économiques non officielles sur les comportements individuels. Cette approche microéconomique sera divisée en trois sections.

La première section présentera globalement les effets sur l'esprit civique. Nous aurons ainsi l'occasion de voir que le caractère souvent illégal des activités non officielles heurte le comportement civique et le conformisme des agents; c'est pourquoi la décision de participer à des activités non officielles n'est pas automatique même s'ils tiennent compte des coûts supérieurs dont sont grevées les activités officielles. L'existence de l'économie non officielle, non seulement exerce des influences sur le sens civique des citoyens mais, par ce biais, elle joue également un rôle déterminant sur les décisions individuelles.

La deuxième section présentera les effets de l'économie non officielle sur ce qui sera défini comme étant la "mentalité fiscale". Celle-ci, qui fait depuis longtemps l'objet de recherches, est déterminée par un grand ensemble de facteurs. Nous sommes à nouveau devant un cercle vicieux : bien que l'économie non officielle influence la mentalité fiscale, cette dernière exerce à son tour une influence sur la participation à l'économie non officielle.

La troisième section terminera ce chapitre par la présentation des modifications du comportement, d'une part des agents qui participent activement à la vie économique et, d'autre part, des personnes qui reçoivent différentes prestations de la part de l'Etat. Ces modifications, telles qu'elles découlent des influences de la fiscalité et de la possibilité de participer aux activités non officielles, ont beaucoup d'importance pour le fonctionnement global de l'économie.

11.1 EFFETS SUR L'ESPRIT CIVIQUE

Nous utiliserons le terme "esprit civique" pour traduire le terme anglais "voluntary compliance" utilisé pour désigner les comportements conformes aux lois, notamment dans le cas des obligations fiscales. En conséquence, l'influence de l'économie non officielle sur l'esprit civique apparaît comme étant négative, car son existence institutionnalise dans l'esprit des gens des comportements contraires aux lois ou à l'esprit des lois, ainsi que des comportements de "cavalier solitaire". Ce type d'influence est d'autant plus grave qu'il est largement admis que tout le fonctionnement d'une société libre est basé sur l'observation et l'application spontanée des règles établies, ainsi que sur le respect des lois créées par les organes compétents. Pourtant, étant donné la diversité des agents au sein d'une société, l'existence de comportements déviants semble inévitable.

C'est pour sauvegarder les lois et pour garantir leur application que la société met en place des systèmes de surveillance dont le but est de dissuader, voire d'appréhender et de punir les contrevenants. Toutefois, pour que ces systèmes puissent être efficaces, il faut pouvoir compter sur l'esprit civique de la majorité des citoyens. Si tel n'est pas le cas, la collectivité doit alors allouer toujours davantage de temps et de ressources pour assurer le respect des lois. Ou alors, comme nous l'avons déjà dit dans le chapitre 10, il est nécessaire de réviser ces lois qui ne semblent plus répondre aux buts qu'elles s'étaient fixés.

Dans le cas plus particulier des obligations fiscales, le respect volontaire est toujours un sujet de première importance lors des discussions concernant les effets de la fraude fiscale sur le budget et des inéquités ainsi créées entre contribuables. Les autorités fiscales ne cessent de le rappeler : le bon fonctionnement du système fiscal est basé sur le respect volontaire de son application, respect dont il ne saurait se passer. Par conséquent, aucun type de contrôle ne serait à lui seul suffisant pour pallier une insurrection collective. Ceci est d'ailleurs également l'avis des responsables du Trésor américain :

"This noncompliance diminishes public respect for the operation of the tax system and could jeopardize our system of voluntary compliance. Moreover, such conduct is patently unfair to honest taxpayers who must, as a result, bear a larger share of the tax burden" (Lubick, dans "Internal Revenue Service" 1979b).

C'est ainsi qu'à plus long terme, l'économie non officielle est accusée de créer un terrain favorable à une extension des comportements contraires à la loi. Les normes qu'une personne a internalisées durant son processus de socialisation (auxquelles elle fait par conséquent référence), vont déterminer significativement son propre comportement et ses attitudes. De même, les groupes sociaux qu'elle fréquente et dans lesquels elle évolue vont également influencer ses activités. Cela revient à dire que, si un agent est entouré par des personnes qui transgressent les lois, il finira également par internaliser ces comportements et agir comme elles ...

Dans une étude de Vogel (1974) sur la fraude fiscale en Suède, 74,2% des participants ont affirmé que, vu l'étendue de la fraude fiscale, il ne serait plus possible de blâmer quelqu'un parce qu'il fraude. Nous pouvons ainsi constater que la fraude fiscale est légitimée par sa propre étendue ! L'étude de Vogel montre que bien que, quoique les 1769 personnes interrogées admettent que la fraude fiscale est un problème sérieux, ils sont beaucoup plus tolérants avec les fraudeurs qu'avec les personnes commettant d'autres types d'activités illégales. Pour un dommage monétaire identique, seulement 11,7% des personnes sont favorables à une peine d'emprisonnement pour un fraudeur, alors que 53,9% le sont pour les personnes ayant commis un cambriolage par effraction.

Il apparaît clairement que, pour les activités illégales qui ne nuisent à autrui de manière directe ou visible (fraude fiscale, violation de certaines règles de la circulation, contour de règles institutionnelles), l'attitude du public est différente que pour les autres délits (vois, usure etc.). La personne qui commet des activités du premier type est plutôt perçue comme ayant un esprit d'entreprise et comme étant plus astucieuse que les autres pour atteindre ses objectifs. Même

dans des pays comme la Suède où l'esprit civique est très développé, ce n'est pas le principe même de la fraude fiscale qui est condamné; l'acceptation ou l'indignation des citoyens est fonction du montant en cause. C'est seulement dans les cas de sommes très importantes ou de fraudes de la part de personnes morales (grandes Sociétés) que cette pratique est formellement désavouée !

L'existence et le développement de l'économie non officielle posent donc un problème de "contamination" au niveau de la société. Dans ce contexte, il est intéressant de noter que des études empiriques ont démontré qu'un agent qui n'obéit pas aux lois fiscales aura également tendance à transgresser les lois en général.

"The growth of the shadow economy weakens the observation of legal rules everywhere. This induces moral externalities : efficiency losses within the legal sector of the economy" (Schlicht, 1985).

Mentionnons à l'appui cet exemple de (Geeroms et Wilmots, 1985) qui met en rapport la fraude fiscale avec la violation des lois de la circulation.

11.2 EFFETS SUR LA MENTALITE FISCALE

Puisque le fait de payer ses impôts est un signe important de participation en démocratie (134 millions d'américains sont des contribuables, alors que seulement 87 ont voté pour le Président en 1978 d'après les responsables du Trésor américain), il est primordial de déterminer la "mentalité fiscale" des citoyens. Il sera ainsi plus aisé d'évaluer le rôle de l'économie non officielle et son effet destructeur en la matière. Au début des années 1950 la "psychologie fiscale" est devenue une nouvelle branche des Finances publiques modernes. Cette discipline cherche à cerner tout le faisceau d'éléments qui conditionnent le comportement des contribuables et qui les conduisent à respecter ou à transgresser les lois, ainsi qu'à accomplir ou non leurs devoirs fiscaux.

"The main task of fiscal psychology remains, [however], to analyze the resistance to direct taxation of individuals and

nation according to their general tax mentality" (Schmölders, 1959).

La mentalité fiscale pourrait être confondue avec l'esprit civique; elle n'en est en réalité qu'un sous ensemble. Payer des taxes est le devoir de tout citoyen comme l'est le respect des lois en général, l'accomplissement du service militaire, etc. Etant donné le rôle qu'exerce la fiscalité, il est légitime de lui consacrer une section à part :

"First, if unfavorable attitudes toward the fiscal system are an important factor underlying tax evasion, then it follows that efforts should be made to isolate that part of the tax system which stimulates such attitudes, and consideration should then be given as to whether the extra costs of this aspect of the system in terms of tax evasion are sufficiently great to outweigh other arguments against change" (Spicer and Lundstedt, 1976).

Par "mentalité fiscale", on entend l'attitude d'un citoyen face à ses obligations fiscales, et qui peut par conséquent être utilisée comme indicateur de la "résistance fiscale" d'un agent. Cette résistance est définie comme étant les comportements individuels ou collectifs qui tentent à réduire, voire supprimer, la charge fiscale assignée à une personne (physique ou morale) ou à un groupe socio-professionnel notamment (Mehl, 1984). Pour améliorer la mentalité fiscale il s'agit de mettre l'accent sur l'éducation fiscale; éducation qui vise à faire comprendre aux citoyens que la participation à l'économie non officielle menace le système fiscal, et l'Etat lui-même, privé ainsi des moyens qui lui permettent d'accomplir son rôle. Car les recettes fiscales servent à dispenser des biens et services dont le secteur privé ne peut ou ne veut se charger, en opérant parallèlement une certaine redistribution des revenus. Si ces arguments sont compris et acceptés par les contribuables, les autorités fiscales pensent que la résistance fiscale pourra être minimisée.

"From a socio-psychological point of view, it stems from a failure on the part of the taxpayer to understand and accept the distributive and allocative objectives established by the

ruling class. Consequently, the problem of tax evasion must be tackled from several angles" (Salvemini, 1981).

Plusieurs études empiriques ont été effectuées pour déterminer si, dans ses rapports avec l'Etat (et plus particulièrement avec le fisc), un agent met l'accent sur l'intérêt général de la communauté ou s'il est seulement motivé par son propre intérêt. Certains éléments caractéristiques de la mentalité fiscale ont ainsi été mis en évidence; mentalité fort différente, d'ailleurs, entre les pays méditerranéens et les pays d'Europe centrale et du nord. Dans les pays premiers, il semble que la fraude soit mieux tolérée. Toutefois, même au sein des pays d'Europe du Nord, les différences sont importantes. Lewis (1979) explique que l'antipathie fiscale est beaucoup plus développée en Allemagne fédérale qu'en Grande-Bretagne. Cette différence est due, selon lui, au fait qu'en Grande Bretagne il existe une plus grande marge de manoeuvre pour la fraude et l'évasion fiscales. Pour Schmolders (1959), il suffit de regarder l'étymologie des termes utilisés pour désigner les contributions fiscales. Elle est révélatrice, selon lui, de la différence de mentalité : dans les pays latins on parle "d'imposer" les gens (impôt, imposition), dans les pays germanophones on parle de "support" ("steuer") et dans les pays scandinaves de "caisse commune" ("skat").

C'est ainsi que les études empiriques ont discerné trois conditions déterminant simultanément le comportement des agents :

- a) La connaissance des réalités économiques et sociales et notamment la compréhension du système fiscal.
- b) L'attitude favorable aux dépenses publiques et à la redistribution.
- c) Le sentiment d'être ou non équitablement traité par l'Etat (dans les rapports d'échanges directs et par rapport aux autres contribuable).

Si les deux premières conditions sont claires, la troisième mérite quelques explications. En effet, chaque citoyen est tenu de remplir ses obligations fiscales et retire en contrepartie un certain volume de biens et services offerts par l'Etat (écoles, hôpitaux, transports, réseaux routiers, etc.). Toutefois, il semble que les agents ont beaucoup de mal à attribuer une valeur précise à ce type de relations avec l'Etat. Par contre, ils ont une opinion personnelle au sujet de l'équi-

té de leurs rapports avec l'Etat en les comparant implicitement à ceux d'autres personnes. Il est dès lors normal de supposer que, plus un agent se sent entouré par des fraudeurs, plus il percevra ses propres rapports avec l'Etat comme inévitables, et sa mentalité fiscale se dégradera.

Idéalement, les trois conditions devraient être remplies pour assurer au mieux le respect volontaire des obligations fiscales. Ces trois conditions montrent bien que les rapports entre les citoyens et l'Etat sont un déterminant très important du degré d'implication à des activités non officielles. L'Etat et les agents privés ont un rôle interactif, et la participation à l'économie non officielle en est souvent la conséquence.

Après avoir observé que la mentalité fiscale différait entre les individus, les études empiriques ont tenté de cerner les caractéristiques personnelles des agents les plus importantes qui la déterminent par le biais de leur influence sur les trois conditions de départ. Ces études ont utilisé quatre méthodes : les questionnaires, les sondages par les interviews, les études économétriques et les simulations. Plusieurs questions se sont alors posées : les attitudes des participants, révélées par les études sont-elles consistantes et compatibles avec leur comportement réel, ou répondent-elles à une stratégie de ces agents ? Car, sont-ils enclins à frauder parce que d'autres en font de même, ou bien essayent-ils de légitimer leur comportement en évoquant des sentiments d'injustice ?

Quoique les plus importantes de ces études donnent un grand nombre d'informations sur le comportement individuel et permettent de déceler certaines tendances, les résultats ne sont pas toujours compatibles entre eux. D'une manière générale, des liens ont été mis en évidence entre, d'une part le revenu, le niveau d'éducation, l'orientation politique, l'âge et le sexe d'une personne et, d'autre part, sa mentalité fiscale. Aucune de ces caractéristiques ne suffit pourtant à elle seule à donner une explication convaincante. La consistance du comportement individuel est donnée par les résultats sur l'importance de la variable revenu dans l'explication de la fraude. Certaines études telles que celle de Mueller (1963) montrent que les contribuables à hauts revenus

sont aussi favorables aux dépenses publiques et aux programmes fiscaux que ceux à faibles revenus. Toutefois, bien que condamnant le principe de la fraude, ce sont surtout eux qui fraudent par le fait même qu'ils en ont le plus l'opportunité.

Il semble que les efforts d'éducation fiscale jouent un rôle particulièrement important dans la formation de la mentalité fiscale. On a pu constater que les agents étaient beaucoup plus favorables à des taxes ou à des programmes fiscaux lorsqu'on leur expliquait les raisons et les buts de ces prélèvements et programmes. Selon Lewis (1979), la taxation progressive est bien mieux acceptée quand il est précisé qu'elle sert à fournir des prestations aux personnes les moins favorisées. Par contre, lorsque les gens ne sont pas mis au courant, ils se sentent moins concernés et cela les incite à vouloir minimiser leur propre charge.

Pour J. Kurtz, Commissaire américain du service fiscal, les autorités fiscales devraient lutter non seulement contre la fraude, mais aussi pour le renforcement du respect spontané des contribuables face aux institutions. Pour ce faire, il faut répondre aux plaintes des contribuables afin de leur donner la certitude que le système fiscal les traite équitablement et décemment, mais aussi étendre les services gratuits aux contribuables qui éprouvent des difficultés à remplir leur déclaration fiscale et régler rapidement d'éventuelles erreurs. C'est pourquoi un préposé sera chargé de protéger les droits des contribuables.

11.3 EFFETS D'INCITATIONS ECONOMIQUES

11.3.1 DIFFERENTS TYPES DE COMPORTEMENTS

Tout au long de notre recherche, nous avons pu constater que les coûts dont sont grevées les activités officielles influencent le comportement économique des agents. Afin de pouvoir analyser ces influences, nous allons diviser les agents en deux catégories, à savoir ceux qui participent à la vie économique de manière active (agents "actifs") et ceux qui reçoivent des prestations étatiques (agents "passifs").

Il est intéressant de remarquer que l'économie non officielle suscite un débat autour de cette question. Les explications des modifications du comportement des agents dépendent de l'opinion qu'une personne se fait sur l'économie non officielle. Pour les partisans de l'économie non officielle, la responsabilité de telles modifications revient à l'Etat, alors que pour ses adversaires c'est l'influence de l'économie non officielle sur le comportement des agents qui exige l'intervention de l'Etat pour éviter que ces comportements ne se propagent par trop.

D'une manière générale, les adversaires de l'économie non officielle déplorent les pertes de recettes pour l'Etat et l'inéquité qu'elle crée entre les contribuables : injustice face aux contribuables honnêtes ou ceux qui le sont par la force des choses (impôt à la source) et doivent payer davantage d'impôts; d'autre part, mésentente des ressources de l'Etat qui subventionne souvent les personnes qui fraudent. Dans l'esprit des adversaires de l'économie non officielle, l'Etat devrait essayer de remédier à ces problèmes en prenant des mesures de prévention et de dissuasion.

A l'opposé, les adversaires de l'interventionnisme de l'Etat qui tolèrent implicitement l'économie non officielle soulignent, pour motiver leur argumentation, que c'est la fiscalité et les régulations qui provoquent des distorsions sur le comportement des personnes actives, et aussi des bénéficiaires des prestations étatiques. C'est ainsi qu'à l'heure actuelle ils signalent l'émergence d'un effet pervers ou, pire encore, un cercle vicieux : d'une part, une ponction fiscale qui s'accroît sur les personnes actives et, d'autre part, une incitation toujours plus forte aux dépenses.

Le fait que le libre fonctionnement du marché donne des résultats inefficaces ou inéquitables ne permet pas de déduire automatiquement qu'une intervention de l'Etat tend forcément à les corriger (Atkinson et Stiglitz, 1980). En effet, l'effort de l'Etat est limité par l'information qu'il détient, par la liberté d'action dont il dispose, ainsi que par les objectifs poursuivis. Le but des fonctionnaires, en effet, n'est pas toujours de maximiser l'utilité des citoyens qu'ils sont censés servir, mais plutôt leur propre utilité. A partir de ce moment, l'analyse économique de la bureaucratie devient un domaine intéressant

de recherche. D'autre part, lorsque le gouvernement est élu au suffrage universel, il a tendance à favoriser ceux qui l'ont élu.

Ces arguments sont émis par ceux qui, se méfiant de l'importance croissante de l'Etat dans la vie économique, adoptent la thèse bien connue du "moins d'Etat". Ces détracteurs insistent sur le fait que la taxation, en affectant les prix ou coûts relatifs après impôt des différentes activités, influence le choix des individus et stimule les activités non officielles.

11.3.2 COMPORTEMENTS DES AGENTS "ACTIFS"

Lorsque les citoyens subissent un fardeau fiscal lourd, complexe, et qu'ils doivent soumettre leurs activités économiques à des exigences administratives toujours plus nombreuses, des effets secondaires apparaissent rapidement : la mentalité fiscale aussi bien que l'esprit civique se dégradent, et les contribuables tentent de se soustraire à l'emprise de l'Etat. Cette hausse des coûts relatifs des activités officielles les pousse alors vers les activités non officielles. C'est ainsi que se concrétise le mouvement de résistance aux impôts. Cette résistance, individuelle ou collective, peut être légale ou illégale, auquel cas on parle d'évasion ou de fraude fiscale respectivement. En ce qui concerne le marché du travail, mis à part le problème de la ponction fiscale, les rigidités institutionnelles sont critiquées par de nombreux économistes et politiciens qui voient en elles la cause d'une grande partie de l'extension du chômage :

"Britain's labour market is so riddled with rigidities that it hardly deserves to be called a market : it looks more like a morgue" (The Economist, nov. 1, 1986).

Pour clarifier la situation actuelle, nous pouvons tout simplement parler de résistance à l'Etat. Y serait incluse la résistance fiscale qui fait l'objet de nombreuses recherches et que les économistes commentent ainsi :

"Il est largement admis que la taxation progressive à des taux moyens et marginaux élevés comme c'est le cas dans la plupart des économies de marché provoque un nombre de désincitations

sur l'offre de travail, le choix quant à la formation, l'éducation et la carrière, la prise de risques, l'allocation du capital et l'équilibre entre la consommation et l'épargne. Ceci mène à une utilisation sous-optimale des ressources et diminue la performance économique de la société (...) Les effets des choix individuels peuvent avoir d'importantes conséquences macroéconomiques. En effet, la baisse de la performance de différentes économies de marché durant les années septante et l'ajustement inadéquat aux changements continus des conditions d'offre et de demande peut, à une large mesure, être attribuable à des effets de désincitation tels que nous les avons mentionnés (...) Vu sous un autre angle, il existe une multitude d'effets et d'interférences avec des choix efficaces pour lesquels l'utilisation du terme "désincitation" n'est pas appropriée. La croissance de l'économie dite noire et le recours à des opérations de troc sur des biens et des services a peut-être un statut ambigu dans cette optique" (Vartiainen, 1981).

"The area of the household economy widens too, for everyone is busy at home doing the odd job, using, partly for leisure, partly for saving purposes, time that, with a different tax burden, he would be able to devote to improving his own professional activity" (Forte and Giardina, 1981).

Toutefois, la résistance à l'Etat n'est pas seulement économique. Elle contient également un important volet politique qui concerne le débat parlementaire sur la réduction par voie législative du poids de la taxation, de la taille de l'Etat, ainsi que de sa participation à l'économie. Durant les années septante, toute nouvelle hausse des taxes ou des prélèvements sociaux suscitait colère et frustration et des affrontements avec les autorités fiscales : résistance organisée plus vigoureuse contre toutes les tentatives d'imposition supplémentaire ou nouvelle. On assista à la création de partis politiques dont le but était de prôner la réduction du fardeau fiscal, ainsi que de groupes constitués de défense des droits des contribuables qui émettaient des propositions visant à limiter constitutionnellement le pouvoir de l'Etat dans le domaine de la taxation.

Les révoltes fiscales atteignirent leur apogée dans le succès de l'initiative Jarvis-Gann en Californie, en 1978, connue sous le nom de "Proposition 13". Ses adeptes pensaient que la limitation de l'impôt sur la propriété allait permettre de réduire les loyers, de stimuler les affaires et de créer de nouveaux emplois, ceci sans nuire à la capacité du Gouvernement local de faire face aux frais des services relatifs à la propriété. Cette "Proposition 13" exigeait la diminution des taxes sur la propriété jusqu'au seuil de 1%, la nécessité d'obtenir la majorité des deux tiers aux Chambres pour pouvoir augmenter les taxes, ainsi que l'interdiction d'introduire de nouvelles taxes sur la valeur ou sur le prix de vente de la propriété.

La résistance, voire les révoltes fiscales montrent bien la méfiance des contribuables face à l'extension de la fiscalité dont le rôle est souvent mal perçu, y compris par des parlementaires (Schmölders, 1959). Ainsi, il arrive souvent que, les citoyens qui ont des difficultés économiques considèrent que le système fiscal en est la cause (Vogel, 1974). Toutefois, même lorsqu'il est prouvé qu'il n'en n'est rien, et que des réductions d'impôts n'amènent pas les effets escomptés de reprise économique, il semble que l'éducation fiscale, ainsi que les efforts du fisc et de l'administration pour servir réellement les contribuables, sont nécessaires pour minimiser la résistance fiscale.

"There is a widespread need for fiscal education, the only alternative being that public finance policy will gradually become more alienated from the public it purports to serve" (Lewis, 1979).

11.3.3 COMPORTEMENTS DES AGENTS PASSIFS

Le comportement des agents passifs (ou bénéficiaires des prestations étatiques) a été critiqué essentiellement par le courant de pensée "néo-libéral" (ou néo-conservateur), fidèle au libéralisme des 18e et 19e siècles. Pour ce courant, l'extension de l'Etat-social à l'Etat providence ou paternaliste est responsable de la majorité des distorsions du comportement des "assistés". Il souligne notamment le phénomène de "préjudice moral" (moral hazard) comme résultat de la sur-assurance dans les sociétés occidentales. On en revient à la question posée

par Turgot dans son Encyclopédie :

"...faut-il accoutumer les hommes à tout demander, à tout recevoir, à ne rien devoir à eux-mêmes? Cette espèce de mendicité qui s'étend à toutes les conditions dégrade un peuple, substitue à toutes les passions hautes un caractère de bassesse et d'intrigue. Les hommes sont-ils puissamment intéressés au bien que vous voulez leur procurer ? **Laissez-les faire** : voilà le grand, l'unique principe" (Turgot, 1759).

Plusieurs dirigeants des 18e et 19e siècles, sensibles à ce type de problèmes, se demandaient comment soulager les gens dans la misère sans les rendre dépendants de l'aide qu'on leur offrait. Au lieu d'aider directement les citoyens, l'Etat devrait s'efforcer de veiller au maintien des conditions économiques les plus favorables (liberté du commerce et de l'industrie, concurrence, etc.) pour que les individus puissent travailler et devenir financièrement indépendants. Les adversaires de l'Etat-social estiment que les politiques sociales provoquent les risques contre lesquels la société s'assure, au lieu d'y remédier. Dans une telle optique, l'extension des prestations en durée et en valeur, ainsi que la facilité d'accès aux assurances chômage, maladie, invalidité, etc., provoque des effets dissuasifs : premièrement sur la recherche active d'emplois et la mobilité du travail dans le secteur officiel, et deuxièmement sur la capacité d'assumer et de prévenir personnellement les risques quotidiens.

De plus, le calcul économique des agents est tellement affecté qu'un effet pervers apparaît à cause de l'assurance généralisée : les individus sont incités à offrir leur travail sur le marché non officiel, alors qu'ils sont officiellement sous la protection de l'Etat en tant que chômeurs, bénéficiaires d'une pension de retraite, d'une assurance maladie ou invalidité. Ils conservent ainsi le droit aux prestations de l'Etat, en les complétant par un revenu annexe non imposable.

On constate également un affaiblissement des relations de cause à effet entre un comportement et ses conséquences. L'exemple cité pour illustrer ce comportement se réfère à l'"explosion" des coûts de la santé qui risque de mettre en danger le système de sécurité sociale. Ce fait est alors imputé au gaspillage provoqué par la gratuité des

traitements et des médicaments, à l'extension de certaines maladies à la suite de négligences (dont la sécurité sociale diminue les coûts pour les "responsables") et aux règles toujours plus larges et plus souples pour l'obtention des prestations sociales. Ainsi :

"In the last few years (in Italy), medical and social criteria for giving these benefits (of total or partial disability) even to individuals with minor or minimal work disability, related to health conditions, have been very permissive at the request of trade unions and political parties...The granting of old-age and disability pensions does not, however, restrict workers from keeping full time jobs and the related compensation" (Gaetani d'Aragona, 1981).

Remarquons tout de même qu'il ne s'agit pas de critiques visant l'élimination totale de l'assurance, dont l'existence, ancienne, est reconnue et observée même au stade d'organisation sociale primaire, celui de la tribu. Cependant, lorsque l'assurance était assumée par la famille ou par d'autres institutions religieuses ou privées de charité, les liens plus étroits entre offrants et bénéficiaires, ainsi que les résultats directement visibles et donc contrôlables, permettaient d'influencer le comportement individuel dans le sens souhaité. C'est la sur-assurance généralisée, imposée et assumée par l'Etat, qui est la vraie cible des récriminations :

"La conséquence de la collectivisation des risques réels et des coûts du changement économique est de désensibiliser l'économie. Elle ne répond ainsi plus aussi bien aux signes de rareté et de déséquilibre, c'est-à-dire à la hausse des prix qui modifie la structure des prix relatifs et l'éventail des choix. Elle est moins apte à stimuler la création, l'invention, et l'esprit d'initiative" (Gilder, 1981).

Ces débats montrent à l'évidence que la politique sociale est tellement liée à la politique, aux partis politiques et par conséquent à l'idéologie, que même le débat autour de son financement relève plus souvent des choix politiques que de l'efficacité économique. Les effets de la politique sociale sur l'évolution de l'économie non officielle (et vice versa) sont ainsi à l'origine d'une importante polémique.

CHAPITRE 12

EFFETS MACROECONOMIQUES

Ce chapitre, consacré aux effets macroéconomiques exercés par les activités non officielles, sera divisé en quatre sections.

La première section présentera un sujet particulièrement important, à savoir les effets des activités non officielles sur le budget de l'Etat. Ces effets, par ailleurs nombreux et très discutés, sont directs et indirects. Les premiers concernent les pertes de recettes fiscales dues à la fraude et à l'évasion fiscale, ainsi qu'à des dépenses sociales inopportunes. Les effets indirects concernent l'effort de surveillance, de contrôle et de répression des activités non officielles. A ces effets négatifs, il faut toutefois ajouter des effets positifs dus au fait que les activités non officielles rendent viables certaines activités que les seuls coûts du secteur officiel auraient fait disparaître.

La deuxième section s'efforcera de mettre en évidence l'impact des activités non officielles sur la distribution du revenu, compte tenu de la participation des agents à de telles activités. Une redistribution arbitraire du revenu a lieu selon le revenu, le mode d'imposition, ainsi que la catégorie socio-professionnelle à laquelle l'agent appartient.

La troisième section présentera les effets des activités non officielles sur l'allocation des ressources, aussi bien du secteur public que du secteur privé. En ce qui concerne le secteur public, il y a une déviation des ressources communes visant à maîtriser, voire à freiner la participation aux activités non officielles; alors que pour le secteur privé, il s'agit d'allocation excessive des ressources vers des activités hors taxes, des choix de consommation forcés, un retour au troc, etc.

La quatrième section retracera les effets des activités non officielles sur la pertinence des valeurs données par la Comptabilité nationale et sur la qualité des différents indicateurs économiques qui en découlent. La sensibilité à la fraude des méthodes de comptabilisation du produit national et la manière de construire certains indicateurs déterminent le degré d'erreur des statistiques officielles.

12.1 EFFETS SUR LE BUDGET DE L'ETAT

12.1.1 EFFETS NEGATIFS

Quoique l'utilisation du terme "économie non officielle" soit relativement récente, les effets des activités économiques non officielles sur le budget de l'Etat sont établis implicitement depuis longtemps à travers les phénomènes de fraude et d'évasion fiscales. Il est clair que l'existence d'activités non officielles occasionne une perte de revenus pour l'Etat dans la mesure où ces activités échappent au fisc. Que les pertes soient dues à des pratiques délibérées ou non, légales ou illégales, le résultat sur le budget est identique. Il serait toutefois opportun de pouvoir spécifier les liens systématiques entre, d'une part les activités visant délibérément à minimiser la charge fiscale et, d'autre part, les paramètres fiscaux; ceci pour permettre de trouver les moyens d'inciter les contribuables à s'acquitter volontairement de leurs devoirs fiscaux.

A l'heure actuelle, les problèmes budgétaires de la majorité des pays occidentaux, ainsi que les résistances à toute tentative d'imposition nouvelle, ont orienté les intérêts vers l'économie non officielle devenue alors pour l'Etat une source potentielle de revenus très propice. Mis à part la traditionnelle fraude sur les revenus du capital, le travail non déclaré occasionne également d'importantes pertes fiscales. Ce phénomène préoccupe sérieusement l'Etat qui doit déployer différentes stratégies pour lutter efficacement contre la fraude, afin de récupérer une partie au moins des recettes perdues.

C'est ainsi que, d'une manière générale, les activités non officielles entraînent des pertes fiscales à plusieurs niveaux. Mis à part les pertes de l'impôt direct sur le revenu des personnes physiques et l'impôt sur le bénéfice des sociétés, il faut ajouter les grandes pertes enregistrées par la sécurité sociale. Ces pertes sont, d'une part dues aux personnes qui ne payent pas leurs cotisations et, d'autre part, accentuées par le fait que des allocations et subventions sont versées à des personnes qui n'y ont pas véritablement droit. De surcroît, le fisc éprouve des pertes sur les impôts indirects, notamment sur le chiffre d'affaires de la production et la vente illégale de biens (contrebande de cigarettes, d'alcool, etc.).

Dans un article intitulé "Raising Revenue in the Underground Economy" présenté par Cox (1984) dans le cadre d'une série de conférences autour du thème "Big Revenue Options", plusieurs responsables parmi les autorités compétentes américaines se sont exprimés sur la manière de réduire le déficit du budget américain. Après une digression sur des problèmes d'équité créés par la fraude, Cox expliqua les raisons qui contribuent au manque à gagner du fisc et qui ne sont d'ailleurs pas toujours dues à des activités de soustraction fiscale volontaire, mais également à des problèmes techniques liés aux déductions, aux exemptions, etc. La différence entre le revenu tel qu'il apparaît dans les Comptes nationaux, et les recettes fiscales ("income gap"), était de \$81.5 mia en 1981, desquelles la partie sous-déclaration représentait plus de la moitié (\$52.2 mia).

"While about \$4.6 billion is attributable to off-the-books businesses such as moonlighting construction workers, sidewalk vendors, etc., it also includes tax due on unreported income of fairly ordinary kinds. Over \$14 billion is due on unreported income from unincorporated businesses other than informal vendors. More than \$7 billion is due on unreported interest and dividends. Another \$7 billion relates to understated capital gains income" (Cox, 1984).

D'une manière générale, les personnes qui fraudent le fisc peuvent être partagées en deux catégories distinctes. La première comprend celles qui ne remplissent pas de déclaration fiscale ("nonfilers"), et la deuxième inclut les contribuables qui présentent des déclarations incomplètes ou fausses ("filers"). Alors que, traditionnellement, les critiques s'adressent aux personnes qui ne déclarent que partiellement leur revenu, il semble qu'il existe un nombre important de "contribuables potentiels" qui sont totalement inconnus du service fiscal. Les responsables du service fiscal américain avouent qu'ils ont toujours orienté leurs efforts davantage dans la direction de la récupération des impôts de personnes qui remplissent des déclarations fiscales que dans la localisation des personnes qui ne remplissent pas du tout de déclarations. En ce qui concerne cette deuxième catégorie, la difficul-

té, pour les localiser, provient de la nécessité d'effectuer des recoupements d'informations provenant de tierces personnes. Etant donné les moyens techniques disponibles à cet effet, l'appréhension de telles personnes semble contenir une bonne partie de hasard.

Pour les Etats-Unis, le rapport du "Internal Revenue Service" (1979a) se réfère à une étude effectuée sur les personnes qui n'ont pas rempli de déclaration durant l'année fiscale 1972. Sur 68 millions de personnes tenues de remplir une déclaration fiscale, environ 5 millions ne l'ont pas fait, ce qui équivaut à environ 8% des contribuables. C'est ainsi que, par souci d'équité face aux autres 92% de contribuables, les préposés aux comptes ont souligné le besoin de s'attaquer à la tâche difficile d'identifier les personnes contrevenantes. Pour y parvenir, il est nécessaire de connaître leur nombre, leurs caractéristiques et les raisons de leur comportement.

Le tableau (12.1) est très intéressant à cet égard. En effet, il brosse le portrait des personnes qui remplissent une déclaration fiscale ("filers") et de celles qui ne le font pas ("non filers"). Alors que la première colonne présente la part respective de "filers" et de "non filers" par rapport à différentes caractéristiques socio-professionnelles, la deuxième colonne s'intéresse à la structure socio-professionnelle, respectivement des "nonfilers" et des "filers". On voit, par exemple, dans le diagramme du haut, que c'est dans la catégorie des personnes ayant un niveau scolaire extrêmement faible (école primaire au maximum) que se trouve le pourcentage le plus élevé de personnes n'ayant pas rempli de déclaration fiscale (14%). De plus, la part des personnes "nonfilers" très faiblement scolarisés dans les "nonfilers" est presque deux fois plus grande que la part des "filers" très peu scolarisés dans les "filers" (26% contre 15%). Cela pourrait s'expliquer par le fait qu'il est très compliqué pour eux de remplir une déclaration fiscale. Dans la deuxième partie du tableau, on voit également que 17% des "nonfilers" sont des indépendants qui n'ont jamais déclaré leurs activités au fisc alors que la proportion d'indépendants dans les "filers" est de 8%. Le fisc explique que ces gens sont probablement moins motivés pour déclarer leurs revenus, vu que les autorités ne sont pas au courant de leurs activités et qu'ils risquent moins

TABLEAU (12.1) :⁴¹ Caractéristiques des personnes qui remplissent une déclaration fiscale ("filers") et de celles qui ne le font pas alors qu'elles devraient le faire ("nonfilers")

		structure des "nonfilers"	structure des "filers"
nombre d'années scolaires	moins de 9 ans	26 %	15 %
	9 à 12 ans	52 %	54 %
	plus de 12 ans	22 %	31 %
		100 %	100 %
catégories d'emplois	indépendants	17 %	8 %
	salariés	68 %	87 %
	retraités	4 %	2 %
	autres	11 %	3 %
		100 %	100 %
échelle de revenus	5000 \$ ou moins	52 %	19 %
	5001 \$ à 10000 \$	32 %	34 %
	10001 \$ à 20000 \$	12 %	37 %
	20001 \$ ou plus	4 %	10 %
		100 %	100 %

et qu'ils risquent moins d'être découverts par recoupement. Enfin, dans la dernière partie du tableau, il ressort que, parmi les "nonfilers", 52% ont de très faibles revenus (moins de \$5'000).

Dans la catégorie des personnes qui remplissent leur déclaration de manière approximative ou fausse, outre les indépendants, les personnes salariées exerçant des seconds emplois en font souvent partie. Pour ces derniers, le service fiscal américain a des raisons de soupçonner que cette situation est due à une synergie entre employeurs et employés qui s'entendent par profit pour déclarer un revenu plus faible que le revenu réel. L'employé bénéficie ainsi de plusieurs types de prestations sociales (sécurité sociale, assurance chômage, etc.), alors qu'il ne paie ni sa véritable partie d'impôts, ni de cotisations sociales; l'employeur, quant à lui, évite également sa part de cotisations sociales sur la masse salariale non déclarée, par exemple. Cette partie de revenu non déclaré est très difficile à localiser par les autorités, du fait que les transactions se font en espèces et ne laissent aucune trace.

D'autre part, il est embarrassant pour les autorités fiscales de constater qu'un nombre important de personnes déclarent un revenu officiel beaucoup trop faible par rapport à ce qui conviendrait à leur niveau de vie visible. C'est pour éviter cet état de fait que certains pays (telle la Grèce) ont complété le système de l'impôt sur le revenu en y ajoutant un certain nombre de "signaux extérieurs de richesse" : lorsqu'un contribuable possède certains biens, tels des voitures de grande cylindrée et des bateaux, ou qu'il a du personnel de maison à son service, il est taxé d'office sur un certain montant fictif de revenu, calculé à la base de certaines règles, même si cela ne correspond pas du tout à son revenu déclaré.

En ce qui concerne les indépendants, et notamment les petits entrepreneurs, les autorités fiscales ont découvert, au fil de leurs recherches, un foisonnement d'activités non officielles : utilisation de doubles comptabilités, de fausses factures, de déductions excessives, de dépenses fictives ou de l'inscription d'actifs financiers au nom d'autres membres de la famille. D. Lubick, secrétaire-adjoint chargé de la politique fiscale auprès du Trésor américain estime qu'en 1976 la

partie non déclarée du revenu variait entre 6% et 8% du revenu total provenant de sources légales. La perte consécutive pour le fisc se situe entre 12.8 et 17 milliards de dollars, ce qui correspond à environ 10% des taxes récoltées !

12.1.2 EFFETS POSITIFS

Il est intéressant de constater qu'il existe également des effets positifs indirects exercés par les activités non officielles sur le budget de l'Etat. En effet, l'absence de taxes au sein de l'économie non officielle réduit la pression fiscale globale dans l'économie et contribue à la hausse du revenu. Car les activités économiques non officielles, comme les activités économiques officielles, engendrent un effet multiplicateur positif (à l'exception de certains transferts improductifs). Une partie de cet effet s'exerce en général également sur le secteur officiel, favorisant l'entrée de recettes fiscales. En effet, sachant que la participation à des activités non officielles crée des revenus, nous sommes en présence d'un effet induit sur l'économie officielle traduit par des dépenses supplémentaires. Etant donné qu'une partie de ces dépenses va certainement se faire dans le cadre de l'économie officielle, l'Etat récupère des taxes indirectes sur la vente de biens et services, ainsi que des taxes sur le revenu des offrants de ces biens (qui ne fraudent pas forcément le fisc). Ceci d'autant plus que certaines activités non officielles disparaîtraient si elles devaient être effectuées officiellement.

Quoique les partisans des activités non officielles insistent sur le caractère bénéfique de certaines d'entre elles, l'accent est rarement mis sur leur contribution aux recettes fiscales. La difficulté de cerner avec précision la partie de l'effet multiplicateur des activités non officielles qui s'exerce sur les activités officielles est probablement à l'origine de la rareté des recherches en la matière. Mentionnons toutefois l'étude de Peacock and Shaw (1982), ainsi que celle de Ricketts (1984). Ces deux études ont incorporé l'économie non officielle dans un modèle macroéconomique complet et sont parvenues à la conclusion que les pertes fiscales pour l'Etat étaient bien moins importantes que ce qui ressort des estimations conventionnelles. De plus, si

on admet que les propensions marginales à consommer le revenu sont différentes pour les revenus officiels et non officiels, on peut démontrer que plus la valeur de la propension marginale à consommer le revenu non officiel est grande, plus les pertes pour le Trésor seront faibles.

12.2 EFFETS SUR LA DISTRIBUTION DU REVENU

Comme tous les contribuables n'ont pas les mêmes opportunités de participer à l'économie non officielle, son existence influence, non seulement la répartition effective du fardeau fiscal de manière arbitraire, mais également la distribution du revenu. Il est possible d'analyser les effets des activités non officielles sur la distribution du revenu selon trois optiques différentes : premièrement, selon les tranches de revenu; deuxièmement, selon le mode d'imposition; troisièmement, selon les catégories socio-professionnelles.

12.2.1 SELON LES TRANCHES DE REVENU

Les effets des activités non officielles sur la distribution du revenu diffèrent en premier lieu selon la tranche de revenu dans laquelle se trouve le contribuable concerné. Les études menées aussi bien par des économistes que par les services fiscaux montrent que la fraude est relativement plus importante parmi les contribuables se situant vers les extrêmes de l'échelle des revenus. Ces faits, mis en avant également par la théorie, confirment une certaine élasticité de la partie déclarée du revenu par rapport aux taux marginaux d'imposition; il est d'autre part vrai que ce sont souvent les revenus les plus bas et les plus hauts qui supportent les taux marginaux les plus élevés. En ce qui concerne les revenus les plus faibles, nous avons vu, dans la section précédente, que le 50% des personnes qui ne remplissent même pas de déclarations fiscales sont des personnes ayant des revenus extrêmement faibles. Toutefois, il existe des personnes à revenus élevés qui ne remplissent pas de déclaration fiscale, et le fisc sait que les pertes ainsi occasionnées sont globalement beaucoup plus importantes.

"Many high income self-employed managers, administrators and crafts persons also failed to file" (Simon and Witte, 1982).

Les études du fisc américain montrent que ceux qui gagnent le plus sont, d'une part plus "habiles" à ne pas se faire prendre car ils bénéficient de conseils d'experts en matière fiscale et, d'autre part, reçoivent des types de revenus qui se prêtent plus facilement à des dissimulations. Toutefois, étant donné la partie importante de personnes à revenu très faible parmi ceux qui ne déclarent rien au fisc, nous pouvons apporter deux justifications à l'attitude laxiste des autorités : d'une part, des coûts de recherche des contrevenants trop élevés par rapport aux revenus que de telles investigations pourraient rapporter; d'autre part, une solution d'optimum second qui est d'admettre une certaine redistribution d'office découlant de cette soustraction spontanée de personnes très démunies face à laquelle les autorités ferment les yeux.

Il est également intéressant de voir que, même dans une catégorie socio-professionnelle donnée de contribuables, ce sont les personnes qui se situent aux extrêmes de l'échelle qui fraudent le plus. Les études menées par Mork (1975), Barthélémy (1983) en France, ainsi que par Frank (1976) et Frank et Dekeyser-Meulders (1977) en Belgique montrent bien cette situation. Même parmi les salariés, dont le degré de fraude est restreint, ce sont les revenus les plus bas et les plus hauts qui fraudent le plus. En regardant les résultats des études sur la fraude des différentes classes de revenus, l'explication justifiant l'implication importante des personnes à revenus faibles est que plusieurs d'entre elles pratiquent le cumul d'emplois et ne déclarent que le revenu réalisé de l'activité considérée comme principale. De plus, pour ces personnes qui ont des taux marginaux d'imposition élevés et qui bénéficient souvent de certaines subventions étatiques, la sous-déclaration évite de devoir payer plus d'impôts et de perdre le droit à ces prestations. En ce qui concerne l'étendue de la fraude à l'autre extrême de l'échelle, la situation n'est pas surprenante non plus, car ces personnes ont, non seulement des taux marginaux très forts, mais également des revenus qui revêtent des formes se prêtant particulièrement bien à la fraude (par exemple des portefeuilles détenus à l'étranger de titres de sociétés étrangères).

12.2.2 SELON LE MODE D'IMPOSITION

Les effets des activités non officielles sur la distribution du revenu dépendent également de la façon dont les revenus sont imposés. D'une manière générale, le système fiscal et les manières de percevoir les impôts directs exercent un rôle important sur la véracité et la précision des déclarations fiscales. Etant donné que les différents types de revenus ne sont pas tous imposés de la même manière, la fraude est alors plus ou moins facile en fonction des modalités du prélèvement fiscal.

Ainsi, par exemple, les responsables du fisc ne cessent de souligner que l'impôt à la source est "la pierre angulaire" du système fiscal. Il est clair que, lorsque le revenu d'un contribuable est soumis à l'impôt à la source, il est beaucoup plus difficile d'en dissimuler une partie. Dans cette optique, l'impôt anticipé sur les revenus du capital incite également les contribuables à déclarer leur épargne afin de récupérer la partie en sus qui leur a ainsi été retenue. Un deuxième moyen pour assurer une bonne précision des déclarations fiscales est de procéder à des recoupements d'informations fournies par des tiers, ainsi que d'exiger des pièces justificatives; par exemple, dans le cas de la pension alimentaire ce sont les deux parties qui doivent en déclarer le montant. Un tel procédé est cependant long et coûteux pour le fisc, les personnes étant souvent difficilement atteignables (elles ont déménagé), lentes à répondre à la demande du fisc, ou répondant à côté de la question, etc. Le cas américain est frappant : les réviseurs du fisc admettent que sur 550 millions de documents justificatifs reçus en une année, moins de la moitié (environ 200 millions) peuvent être traités.

Pour le fisc américain, dont l'idéal serait que chacun paie sa juste part d'impôts, l'impôt à la source est le meilleur moyen, et le moins coûteux également, pour y parvenir.

"Compliance is very good where incomes are subject to withholding; it is not as good where incomes are subject to information reporting but still substantially better than where they are subject neither to withholding nor to information reporting" (J. Kurtz, dans "Internal Revenue Service", 1979b).

Alors que, d'une manière générale, le taux de fraude chez les indépendants est de 40% à 46%, chez les salariés soumis à l'impôt à la source, il est très faible : moins de 10% (notons que ce genre de chiffres n'incluent pas les seconds emplois des salariés). Toutefois, en ce qui concerne d'autres catégories de revenus, tels les revenus et les gains du capital, ou les loyers, on constate de nombreuses imprécisions. Il faut noter que ces types de revenus échoient généralement à des personnes à haut revenu.

12.2.3 SELON LES CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES

Suivant les catégories socio-professionnelles concernées, les effets des activités non officielles sur la distribution du revenu seront différents. Cela s'explique notamment par le fait que le fardeau fiscal varie beaucoup suivant la catégorie socio-professionnelle.

"Certes, entre contribuables occupant la même place dans la hiérarchie des revenus, des différences choquantes apparaissent selon qu'ils appartiennent à l'un ou l'autre groupe professionnel" (Frank, 1976).

D'après la majorité des études, ce sont les salariés qui subissent la plus grande partie de la charge fiscale. A titre indicatif, mentionnons la protestation des salariés en Italie, qui ont manifesté leur mécontentement, non pas envers le fisc, mais envers les indépendants dont la fraude, jugée excessive, faisait subir aux salariés une partie toujours croissante des charges fiscales et sociales.

En ce qui concerne la France, Barthélémy (1983) divise les contribuables en huit catégories socio-professionnelles; il découvre que certaines catégories fraudent le fisc plus que d'autres. Ce sont notamment les catégories "indépendants", "agriculteurs" et "inactifs" qui sont à la tête des fraudeurs. En commentant ses résultats, il estime que cette situation est explicable entre autres, par le fait que ces catégories "à fraude élevée" comprennent très peu de salariés. Les personnes dont le revenu principal provient d'un salaire (et qui peuvent difficilement frauder l'impôt sur le revenu car ce dernier est imposé à la source) sont très peu présentes dans ces trois catégories socio-professionnelles. En ce qui concerne les salariés, les cadres supérieurs fraudent

légèrement plus que les cadres moyens du fait que les premiers ont une plus grande composante non monétaire dans leur revenu.

Frank et Dekeyser-Meulders (1977), quant à eux, appliquent leur analyse à la Belgique pour 1970; leurs résultats apparaissent dans le tableau (12.2). Pour un volume d'impôts donné, ils tentent de déterminer combien (de plus ou de moins) une catégorie de contribuables devrait payer si la fraude fiscale était éliminée. Ils ont élaboré à cet effet un coefficient de divergence fiscale ("tax discrepancy coefficient") qui indique, lorsqu'il est négatif, que la catégorie de contribuables concernée devrait payer plus d'impôts en cas d'élimination de la fraude.

Cette étude partage la population examinée en onze catégories socio-professionnelles; elle montre que les seules catégories vraiment désavantagées sont les salariés, du fait que toutes les autres pratiquent plus ou moins extensivement la fraude. Les salariés sont désavantagés car ils sont imposés à la source; ils ne se situent en principe pas aux extrêmes de l'échelle des revenus; et ils ne possèdent pas (ou peu) de revenus ou de fortune placés à l'étranger. Le pourcentage de fraude le plus élevé correspond aux classes à revenu élevé dans les catégories "rentiers" et "médecins et dentistes". En ce qui concerne la catégorie "sans profession", ceci est explicable pour la Belgique par le fait que la fraude est plus facilement réalisable sur des revenus de titres (ces personnes détiennent un grand nombre de tels actifs). Les résultats des études mentionnées ci-dessus coïncident également avec ceux qui ont été obtenus pour les Etats-Unis par Simon and Witte (1982).

La participation à l'économie non officielle par les différentes catégories socio-professionnelles dépend également des horaires de travail, notamment pour les salariés. Plus ces horaires tendent à baisser, plus une personne est disponible pour occuper un second emploi à son compte ou comme salarié. De même, lorsque l'âge de la retraite est bas, comme pour certaines catégories de fonctionnaires dans différents pays (Italie, Grèce), il arrive fréquemment que des personnes, en bonne santé et relativement jeunes, exercent un emploi à plein temps alors qu'ils sont officiellement à la retraite et reçoivent une pension complète.

TABLEAU (12.2) : ⁴² Divergences moyennes entre l'impôt dû et l'impôt effectivement payé en 1970 (en francs belges)*

TRANCHES DE REVENU	GROUPES SOCIO-PROFESSIONNELS					
	salariés (cols bleus)	salariés (cols blancs)	retraités	médecins et dentistes	avocats	notaires
< 30	-	-	-	-	-	-
30 à 49	-1,979	-	-811	-	-	-
50 à 69	-	820	471	-	-	-
70 à 99	820	2,053	1,043	-1,374	-4,090	-
100 à 149	2,686	4,246	1,390	-4,315	-3,018	-
150 à 249	7,524	8,754	2,701	-4,650	-7,927	-
250 à 499	13,349	17,986	-7,604	-5,471	-22,897	-17,339
500 à 1000	16,683	36,987	-129,773	-5,706	-55,181	-14,845
> 1000	-	-8,597	-1,327,230	7,844	-244,766	-16,368
total	2,246	7,910	-1,963	-2,084	-33,391	-14,666

TRANCHES DE REVENU	GROUPES SOCIO-PROFESSIONNELS				
	autres professions libérales	directeurs d'entreprises	agriculteurs	commerçants	rentiers
< 30	-	-	-	-	-
30 à 49	-2,683	-378	-8,056	-2,901	-1,481
50 à 69	-1,642	192	-10,958	-1,740	-718
70 à 99	-2,715	-316	-16,877	-2,638	-
100 à 149	-3,660	-1,372	-26,670	-3,463	1,783
150 à 249	-4,933	-2,329	-46,643	-4,647	4,828
250 à 499	-9,153	-6,883	-88,133	-11,271	5,771
500 à 1000	-32,857	-50,575	-223,158	-27,987	-10,080
> 1000	-105,287	-710,491	-	-148,114	-278,519
total	-10,203	-177,955	-24,367	-8,263	-51,465

* Cela signifie, soit que le montant dont il est question est inférieur à 100 francs belges, soit que le nombre de contribuables est inférieur à 100. Une valeur positive signifie qu'en absence de fraude fiscale, les contribuables de cette catégorie auraient moins d'impôts à payer. Une valeur négative signifie qu'en absence de fraude fiscale, les contribuables auraient davantage d'impôts à payer.

En ce qui concerne la redistribution de revenu opérée par le truchement de la participation à l'économie non officielle, il semble que, dans une majorité de cas, les gens ne voient qu'un effet direct lié au fait que certains paient moins de taxes que d'autres; et l'Etat voit ainsi ses recettes diminuer par rapport à ses dépenses. En réalité, comme le fisc vise un certain volume total de recettes, ce qui n'est pas payé par les uns va être imputé aux autres par un ajustement des taux d'imposition, par exemple (tenant implicitement compte d'un taux moyen de fraude).

Les différentes études montrent alors que ce sont les indépendants qui se déchargent au détriment des salariés et que les tranches fiscales extrêmes se déchargent au détriment des salaires moyens. En combinant ces effets, nous constatons que ce sont les salariés à revenu moyen qui semblent globalement les plus lésés par cette redistribution arbitraire de la charge fiscale. Si certains peuvent argumenter que ce type d'effets redistributifs peut être admissible pour les personnes à revenus faibles, tel n'est en tout cas pas le cas pour les revenus les plus élevés; cela irait à l'encontre du principe de l'impôt progressif. Etant donné que la soustraction fiscale des revenus élevés totalise des montants plus élevés que celle des revenus les plus faibles, la sensibilité des salariés à revenu moyen et de leurs représentants politiques face aux effets redistributifs de l'économie non officielle est facilement compréhensible.

12.3 EFFETS SUR L'ALLOCATION DES RESSOURCES

12.3.1 RESSOURCES DU SECTEUR PUBLIC

Les activités non officielles exercent notamment un effet sur l'allocation des ressources de l'Etat par l'intermédiaire des coûts de prévention et de lutte "antifraude". Cet effort est consacré, d'une part aux activités de nature illégale voire criminelle et, d'autre part, à l'aspect fiscal d'activités dont une bonne partie sont par ailleurs légales en soi. Nous allons nous concentrer sur ce deuxième effet en raison du caractère économique de notre étude et également parce que la fraude fiscale est un résultat commun à de nombreuses

activités non officielles.

Les coûts des activités non officielles proviennent en grande partie des vérifications et révisions fiscales, ainsi que des efforts de mise au point de méthodes "antifraude". S'ajoutent également les coûts de surveillance et ceux que la société encourt lorsqu'une personne subit une condamnation (coût des institutions pénitentiaires, par exemple). De surcroît, lorsque l'économie non officielle prend de l'ampleur, une mésallocation des ressources a lieu si le secteur public entreprend des programmes sociaux en faveur de personnes non réellement concernées.

Etant donné les ressources limitées dont dispose l'Etat et le nombre de tâches qu'il doit accomplir, il est très utile de connaître les moyens les plus efficaces pour combattre les activités non officielles. Raison pour laquelle les études théoriques se sont intéressées à connaître l'efficacité relative des deux instruments directs de lutte dont disposent les autorités :

- a) agir sur la probabilité de découverte;
- b) punir les personnes découvertes par des amendes ou autres punitions.

Compte tenu des caractéristiques des fonctions d'utilité individuelles, les études théoriques et empiriques ont montré que l'importance des amendes est un moyen plus dissuasif que l'augmentation de la probabilité de découverte. Curieusement cette constatation est contraire à l'avis des responsables du service fiscal américain qui sont convaincus de l'utilité des révisions fiscales ("audits") comme dissuasion de la fraude. Malheureusement, l'accentuation des contrôles est beaucoup plus coûteuse que l'augmentation des amendes! Le nombre peu élevé de personnes n'ayant rien déclaré de leur revenu, appréhendées par le fisc américain, montre bien le problème que posent les ressources limitées : alors que ces personnes sont estimées à 5 millions, seules 600'000 ont pu être découvertes, ce qui équivaut à 12%.

En ce qui concerne les moyens de lutte contre la fraude, les services fiscaux se basent sur plusieurs méthodes : le rassemblement de preuves par l'obligation d'apporter des pièces justificatives, les recoupements d'informations, les vérifications, ainsi que les investigations criminelles. Nous voyons donc que, dans le domaine du crime,

les travaux des autorités fiscales et judiciaires sont complémentaires. Il arrive que des membres d'organisations criminelles (comme la mafia en Italie et aux Etats-Unis) soient emprisonnés pour des questions fiscales !

Les différents responsables du fisc jugent qu'en plus des efforts d'éducation fiscale un certain nombre de vérifications et de poursuites sont nécessaires pour rappeler aux contribuables la présence d'une autorité de contrôle...

"However, we will not alter our basic strategy of selecting for audit those returns which the computer identifies as most likely to produce substantial tax changes according to mathematical formulas developed from the audit results of the sample of returns thoroughly examined in our Taxpayer Compliance Measurement Program" (J. Kurz, dans "Internal Revenue Service" 1979b).

Il est intéressant de noter que les autorités fiscales travaillent également sur le plan théorique pour améliorer leur efficacité que reflète le rapport des coûts occasionnés sur les recettes récupérées. Le grand volume d'informations qu'elles obtiennent leur permet d'élaborer des méthodes assez complexes toujours plus efficaces pour mettre à jour (et avec plus de précision) de nouveaux cas de fraude potentielle. Alors qu'elles détiennent des probabilités moyennes de découverte pour la majorité des catégories de contribuables, elles restent cependant très avares de renseignements; ceci pour des raisons évidentes de maintien d'un certain effet de surprise qui empêche les contribuables de se prémunir systématiquement contre une éventuelle découverte.

"Même si l'on peut dire que la Suisse n'est pas un pays de fraudeurs à l'égard du fisc, et que le rapport de confiance entre le citoyen et l'Etat est encore intact dans une large mesure, il y a tout de même lieu, de temps en temps, de poursuivre des délits fiscaux" (Feuille Fédérale, no 7, 1984).

En vue d'améliorer l'efficacité dans l'utilisation des ressources potentielles du fisc, les responsables envisagent presque à l'unanimité la retenue à la source pour les revenus du travail et le prélèvement d'impôts anticipés pour les revenus du capital. Aux Etats-Unis, on

préconise même une retenue de 10% sur chaque paiement effectué à un entrepreneur indépendant. En ce qui concerne la pratique des impôts anticipés, notamment utilisée en Suisse pour un grand nombre de revenus du capital, elle l'était également aux Etats-Unis où elle a été abrogée à partir de l'année fiscale 1985. Cette situation, déplorée par ailleurs par les participants au congrès "Big Revenue Options", contrecarre l'ensemble de mesures adoptées pour renforcer le respect fiscal volontaire aux Etats-Unis. Deux autres mesures sont envisageables : d'une part l'extension de l'obligation de fournir divers renseignements dont le recoupement permettrait de vérifier les déclarations d'autres contribuables (Etats-Unis, Suisse); d'autre part, l'informatisation plus complète des listes des contribuables.

Le problème rencontré par les autorités fiscales lorsqu'elles tentent de faire respecter les lois fiscales, outre les ressources limitées dont elles disposent à cet effet, sont les rendements décroissants auxquels ils se heurtent. Ces rendements décroissants sont liés à la technologie dont dispose le fisc et impliquent que le coût encouru pour appréhender les contrevenants augmente à la marge, et devient par conséquent rapidement élevé. Ainsi, chaque dollar d'impôts récupéré coûte plus cher que le précédent :

"Naturally, the Internal Revenue Service is conducting research to develop technology to escape from the iron fist of diminishing returns" (Cox, 1984).

Toutefois, aussi longtemps que les recettes marginales sont supérieures aux coûts marginaux, il convient de continuer la lutte. L'accroissement des connaissances ainsi obtenues par le fisc au sujet des sous-déclarations est très utile pour le développement et l'administration des lois fiscales.

"When, -at General Accounting Office's request- Internal Revenue Service investigated 389 of General Accounting Office's sample cases, successful closures increased to about 69 percent. Investigating such cases thoroughly increased costs, but revenues to the Government outweighed costs 3 to 1" ("Internal Revenue Service", 1979a).

Les responsables du fisc se trouvent souvent devant le dilemme suivant : concilier une attitude plus agressive du fisc (qui accroîtrait son efficacité) avec les principes d'une société démocratique qui veulent que l'Etat ne doit pas trop s'immiscer dans les affaires et la vie privée des citoyens. Dans l'optique de l'éducation fiscale et de l'amélioration de la précision volontaire des déclarations fiscales, une quantité importante d'efforts et de ressources est exigée. C'est ainsi que les autorités fiscales s'efforcent de simplifier les déclarations fiscales et les brochures explicatives qui les accompagnent. De plus, des services spéciaux facilement accessibles, ainsi que des émissions spéciales à la radio ou la télévision sont mis en place pour fournir des renseignements supplémentaires aux citoyens qui en auraient besoin.

12.3.2 RESSOURCES DU SECTEUR PRIVE

En ce qui concerne les effets des activités non officielles sur l'allocation des ressources du secteur privé, nous nous concentrerons sur l'aspect fiscal pour les mêmes raisons que précédemment, à savoir parce qu'il s'agit d'un effet commun à de nombreuses activités non officielles.

"Just as any other economic activity, wisely paying one's taxes uses up resources, and an individual should devote resources to this activity up to the point where it's marginal cost rises to equal its marginal benefit" (Kane, 1976).

Ainsi, le raisonnement individuel est le même que celui du secteur public, mais pour réaliser des objectifs opposés ! Toutefois, compte tenu de la complexité des lois fiscales et des connaissances limitées des contribuables en la matière, il est compréhensible qu'ils poursuivent un triple objectif :

- a) minimiser la charge fiscale;
- b) se prémunir contre une éventuelle découverte;
- c) minimiser la peine ou l'amende.

Dans les deux premiers cas, ils peuvent agir soit ex ante, soit ex post, alors que, dans le troisième cas, ils ne peuvent agir qu'ex post, c'est-à-dire à partir du moment où ils sont découverts. Dans le cas de

la minimisation de la charge fiscale, ils agissent ex ante pour choisir les activités fiscalement favorables et ex post lorsqu'il s'agit de déclarer les résultats de leurs activités. Cela est également valable lorsqu'ils désirent se prémunir contre une éventuelle découverte. La minimisation de la charge fiscale a donné lieu à de nombreux débats.

"Anyone may so arrange his affairs that his taxes shall be as low as possible; he is not bound to choose that pattern which will best pay the Treasury; there is not even a patriotic duty to increase one's taxes (...) The U.S Supreme Court reaffirmed this more prosaically in 1934, holding that the legal right of a taxpayer to decrease the amount of what otherwise would be his taxes, or altogether avoid them, cannot be doubted" (Kane and Valentini 1975).

C'est ainsi que s'est créée et développée la profession d'expert et conseiller fiscal; ce dernier est en principe une personne qui a longtemps travaillé au sein même de l'Administration fiscale et a ainsi acquis une grande expérience des méandres et des subtilités des lois fiscales. Il convient de mentionner le coût social qui découle en la matière de l'inéquité entre contribuables. Tout d'abord, les personnes ayant des revenus plus élevés ont plus souvent les moyens de recourir aux services de conseillers fiscaux (et également à des services de meilleure qualité) que les personnes à revenus faibles. Ensuite, une inégalité existe entre personnes physiques et morales, ces dernières ayant traditionnellement des services entiers de conseillers et d'experts fiscaux dont le rôle est de se maintenir au courant de tous les détails, subtilités, et modifications des lois fiscales; ces conseillers vont ainsi pouvoir renseigner l'entreprise et ses clients sur les différentes manières de mettre à profit les déductions, les crédits fiscaux, les taux préférentiels, etc.

Le recours aux services de personnes spécialisées dans la minimisation des charges fiscales permet également aux contribuables de se prémunir contre une éventuelle découverte. Si ces pratiques peuvent rester légales, les résultats des enquêtes des autorités fiscales montrent toutefois que des équipes entières travaillent souvent sur des activités illégales, telle la dissimulation de personnes employées

illégalement, ou encore des activités criminelles : "trucage" de factures, élimination des traces laissées par des transactions secrètes, etc.

Pour éviter une découverte, d'importantes ressources sont souvent allouées aux activités non officielles. Même si une bonne partie des activités non officielles sont légales à l'origine, certains auteurs, comme Alm (1985), précisent que la possibilité d'allouer des ressources à des activités non officielles crée une déviation excessive vers ces dernières dont les coûts relatifs ne reflètent pas leur coût social réel.

"However, the gross-of-tax return to labor, which measures the social productivity of labor, then will be higher in the taxed sector by the amount of the tax. A tax on labor in only some of its uses therefore encourages overallocation of resources to untaxed activities and so generates a welfare cost" (Alm, 1985).

Toutefois, les investigations des autorités fiscales montrent que d'importantes ressources sont affectées à des activités non officielles illégales voire criminelles. Nous entendons par là des activités telles que le commerce de drogue, le trafic d'armes, les jeux ou la prostitution, ainsi que certains crimes en cols blancs ("white collar crimes" d'après le service fiscal américain) tels que des fraudes par ordinateur, des fraudes sur les cartes de crédit ou les chèques, des vols commis dans les entreprises par des employés, ainsi que des détournements de fonds.

12.4 COMPTABILITE NATIONALE

12.4.1 PROBLEMES GENERAUX

Un impact très discuté des activités non officielles sur le plan macroéconomique concerne l'image incomplète, voire fausse de la performance globale de l'économie telle qu'elle ressort des statistiques officielles et notamment de la Comptabilité nationale. Cette dernière, dont l'importance est prépondérante comme source de renseignements pour les gens de la pratique, les chercheurs et les responsables de la

politique économique, est par conséquent accusée de mal remplir son rôle. Alors qu'elle devrait donner une image complète de l'articulation et du déroulement de l'activité économique d'un pays en enregistrant de manière systématique et exhaustive les différentes opérations entre agents et entre secteurs, elle ne fournit en réalité qu'une vue partielle de cette activité.

Comme nous l'avons mis en évidence tout au long de notre recherche, en particulier dans le cadre du chapitre 3, il faut se garder d'assimiler l'économie non officielle à un concept uniquement comptable ou fiscal. Certains auteurs simplifient le problème en faisant le lien entre les deux. Ils définissent l'économie non officielle comme les activités qui "échappent volontairement à la Comptabilité nationale parce que les parties engagées veulent éviter de payer des impôts et autres charges analogues" (OCDE, 1982a).

De notre avis, il s'agit-là d'une vue restrictive, ce critère étant incomplet pour deux raisons. Premièrement, que des motifs volontaires ou involontaires empêchent certaines activités et échanges de figurer dans la Comptabilité nationale, l'effet en est finalement le même. Du point de vue de la Comptabilité nationale, il n'y a donc aucune raison d'exclure du domaine non officiel les activités omises pour des raisons involontaires. Deuxièmement, il existe des cas où des activités et des échanges figurent dans les comptes tout en appartenant au domaine non officiel (par exemple, les revenus des étrangers sans permis mais en règle avec leurs obligations fiscales et sociales). Ce fait explique également pourquoi les différentes manières de mesurer l'économie non officielle n'aboutissent pas toutes aux mêmes chiffres : par exemple, sa valeur en pourcentage du produit intérieur brut ne pourra pas coïncider avec les chiffres obtenus pour la fraude fiscale.

Ces deux types d'explications montrent bien que ce qui échappe à la Comptabilité nationale appartient à l'économie non officielle par la force des choses, mais l'inverse n'est pas forcément vrai. De nombreuses activités et échanges inconnus du fisc, de l'Office de l'emploi ou de l'Office des étrangers (contrôle de l'habitant) sont inclus dans les comptes. Dans une optique visant la précision, les activités non officielles doivent à chaque fois être situées par rapport à une autorité de référence précise.

12.4.2 PROBLEMES SELON LES DIFFERENTS TYPES D'ACTIVITES

Sachant que divers types d'activités échappent à la Comptabilité nationale pour des raisons et selon des manières différentes, il convient de les regrouper en catégories qui répondent aux mêmes critères. Pour cela, et en suivant une classification traditionnelle comme celle de Contini (1983a), nous allons diviser les activités non officielles en trois catégories :

- 1) Activités domestiques et bénévoles.
- 2) Activités illégales et criminelles.
- 3) Activités légales non déclarées.

Précisons d'emblée que les deux premiers types d'activités sont exclus des comptes par convention, alors que le dernier l'est, soit par manque de données sur le plan statistique, soit par des erreurs dues à des comportements frauduleux volontaires. Etant donné la spécificité de chacune de ces catégories, nous allons les traiter séparément.

12.4.2.1 Activités domestiques et bénévoles

Ce premier agrégat d'activités non officielles comprend des activités productives tout à fait légales, mais qui sont exclues des comptes pour une des raisons suivantes :

- parce que les productions y correspondant ne conduisent pas à des échanges sur un marché.
- parce que les échanges auxquels elles conduisent n'ont pas une composante monétaire.

D'un point de vue macroéconomique, il est donc très difficile de chiffrer le revenu et la valeur ajoutée que ces activités contribuent à créer. Face à l'absence d'une méthode satisfaisante de quantification, le système standardisé des Nations-Unies exclut de sa définition "presque toute la production des ménages à l'exception de la construction et de l'amélioration des logements et des activités de subsistance entreprises par les ménages agricoles" (OCDE, 1982a).

Il est donc clair que ces activités domestiques et bénévoles qui créent de la valeur ajoutée et qui augmentent le bien être social ne figurent pas dans les statistiques mesurant la performance économique

d'un pays. Toutefois, leur absence de la Comptabilité nationale ne signifie pas que ces activités soient ignorées. Leur importance, reconnue notamment au niveau du bien-être, leur vaut un intérêt particulier auprès des chercheurs qui y ont consacré de nombreuses études conceptuelles et empiriques. Toutefois, ce n'est que très récemment qu'on a commencé à percevoir les activités hors marché comme un emploi du temps alternatif aux activités officielles et aux loisirs.

Nordhaus et Tobin (1972) ont ainsi tenté d'adopter une approche de la production axée davantage vers le bien-être. Ils ont essayé de mesurer le revenu en termes du bien-être total qu'une nation peut retirer de toutes les options qui lui sont ouvertes en y incluant la consommation présente et future, la richesse et les loisirs. La quantification du loisir et de certaines consommations en nature se heurtant à d'immenses difficultés conceptuelles, de nombreuses critiques leur ont été adressées. A l'heure actuelle, de telles estimations ne sont toujours pas incluses dans les comptes nationaux car, en pratique, une mesure aussi exhaustive du revenu est inatteignable et nous oblige à nous contenter de certaines mesures d'optimum second.

12.4.2.2 Activités illégales et criminelles

En ce qui concerne cette deuxième catégorie d'activités, également exclues des comptes par convention, on se retrouve face à un double problème. Premièrement, un problème de principe pour déterminer si des activités, jugées par la société comme nocives et par conséquent dangereuses pour la santé et la morale publiques, devraient être incluses dans des concepts comptables de mesure de l'activité économique. Cette argumentation se heurte toutefois au principe énoncé par la Comptabilité nationale selon lequel il convient de comptabiliser toutes les activités qui répondent à une demande et qui résultent à des échanges avec une contrepartie monétaire, sans se baser sur des critères éthiques ou moraux. Deuxièmement, un problème pragmatique relatif à l'absence de données suffisantes et fiables en la matière. Il en découle que cette catégorie d'activités reste toujours exclue des comptes quoiqu'il existe des pays, comme les Etats-Unis, qui proposent certaines évaluations en la matière.

D'une manière générale, nous pouvons déterminer deux principaux types d'activités de nature illégale et criminelle. Premièrement, les simples transferts de ressources entre différents types d'agents comme par exemple les vols commis par les employés sur les lieux de travail, les "hold-ups" contre des banques et des offices de poste, des escroqueries à l'assurance. Alors que ce type d'activités ne pourrait pas figurer sur le compte de production parce qu'il ne contribue pas à la valeur ajoutée, certains argumentent qu'il pourrait figurer dans le compte des transferts entre les secteurs. Toutefois, pour respecter le schéma comptable utilisé, cela serait uniquement le cas pour des transferts entre secteurs et non pas à l'intérieur d'un même secteur; cela exclut définitivement le cas des cambriolages ou des vols à main armée qui seraient des transferts à l'intérieur du secteur des ménages.

Le deuxième type d'activités de nature illégale et criminelle comprend les productions de biens et services illégaux en réponse à une demande existante sur le marché. On peut citer la production et la distribution de stupéfiants, la contrebande de cigarettes et d'alcool, les jeux illicites, la prostitution (selon les pays), les prêts à usure. En ce qui concerne ces différentes activités qui sont toutes réprimées par le Code pénal, les autorités statistiques sont prudentes, même aux Etats-Unis qui est un des pays les plus avancés dans le recueil d'informations sur les activités illégales et criminelles. Le "General Accounting Office" précise que les données disponibles sont "tellement chaotiques" qu'il serait impossible de les présenter tout en prétendant être statistiquement rigoureux et sérieux. D'autant plus qu'il n'existe, comme ils le précisent, aucun moyen de vérifier ou de tester la qualité statistique des données qui sont par ailleurs fournies principalement par les investigations criminelles du service fiscal. Toutefois, les enquêtes de ce service en collaboration avec celles de la police criminelle donnent des chiffres relativement "acceptables" uniquement pour trois types d'activités, à savoir le commerce de drogue, les jeux illicites et la prostitution.

12.4.2.3 Activités légales non déclarées

Dans ce vaste ensemble d'activités sont comprises toutes celles qui devraient être incluses dans les comptes mais qui ne le sont que

partiellement, voire pas du tout. Nous allons partager les raisons de leur exclusion en deux, à savoir d'une part les raisons d'ordre statistique et d'autre part celles causées par des pratiques délibérées de fraude. La plupart des auteurs se concentrent autour de ce deuxième type de raisons, à savoir les erreurs et omissions introduites dans les comptes par des comportements volontaires d'agents dont le but est de dissimuler leurs activités et échanges. Toutefois, il nous semble important de tenir compte des erreurs statistiques du fait qu'elles contribuent de manière importante aux erreurs et lacunes de la comptabilité nationale.

Nous pouvons ainsi dire qu'en termes du produit intérieur brut, l'économie non officielle d'un pays est étroitement liée au degré de développement et à la qualité de son appareil statistique. A titre d'illustration, citons le cas de certains pays méditerranéens où l'on est souvent frappé de constater que le niveau de vie apparent ne semble pas du tout correspondre aux chiffres avancés par la Comptabilité nationale. Que cette inconsistance soit due à des dissimulations volontaires ou à la précarité de l'appareil statistique, l'économie non officielle (en tant que différence entre l'activité réelle et celle qui apparaît dans les statistiques) sera importante.

A) Problèmes d'ordre statistique

Les erreurs et omissions dans la comptabilisation du produit sont souvent involontaires; elles dépendent essentiellement des instruments et des méthodes disponibles pour comptabiliser toutes les activités économiques ayant lieu dans un pays durant une période. Même lorsqu'un service statistique est très bien organisé, bénéficie de collaborateurs qualifiés et n'est pas limité par des moyens financiers modestes, il ne pourra pas être parfaitement exhaustif étant donné l'immensité du travail à effectuer. Comme le soulignent toutes les brochures explicatives destinées aux utilisateurs des comptes, l'essentiel du travail relatif à leur élaboration est un travail théorique et conceptuel. Il faut régulièrement réviser les concepts existants et en créer de plus performants, en suivant l'évolution de la structure de l'économie. Des efforts continuels sont consacrés à l'amélioration des techniques de collecte des données et de compilation des statistiques. Compte tenu

des ressources disponibles, une certaine concurrence entre la qualité et la quantité des statistiques disponibles limite leur nombre, créant ainsi une certaine insatisfaction auprès des différents utilisateurs.

D'une manière générale, les erreurs, les omissions et les inexactitudes sur le plan statistique sont dues à plusieurs facteurs :

1) L'impossibilité administrative et l'énormité des coûts des recensements à très grande échelle obligent de travailler sur la base d'informations obtenues par des échantillons de la population. La qualité des résultats va donc dépendre des critères de sélection de l'échantillon, de sa taille, de sa représentativité, ou encore de la méthode d'interrogation pour exclure les réponses biaisées.

2) Il y a également des erreurs qui découlent de la non simultanéité de l'enregistrement des différentes activités et échanges dans le temps. Etant donné que les parties concernées par une opération donnée ne la déclarent pas simultanément, il y aura toujours un décalage dont il faudra tenir compte dans le calcul des agrégats pertinents. Cela est par exemple le cas pour le revenu et la dépense des ménages qui ne couvrent en principe pas la même période (Macaffee, 1980).

3) Certains agrégats sont obtenus par des méthodes indirectes; leurs valeurs sont calculées en leur appliquant des coefficients, en les déflatant par des indices, en les multipliant par des taux de marge ou en les corrigeant à la hausse ou à la baisse tenant compte d'un certain coefficient d'erreur. Si tous ces concepts ne sont pas revus régulièrement pour les ajuster en fonction de l'évolution de la structure de l'économie, ainsi que des préférences et du comportement des agents, les chiffres finaux ainsi obtenus ne correspondront pas à la réalité.

4) Un autre type d'erreurs est lié au point de référence à partir duquel sont faites les évaluations. C'est ainsi que lorsque les valeurs de certaines productions sont calculées à l'aide des données proposées par les ménages, alors que d'autres le sont par des données obtenues auprès des entreprises ou par le fisc, les résultats ne seront pas équivalents.

5) Il existe également des problèmes méthodologiques rencontrés lors du recensement de la production et des échanges de certains biens et services légaux; sans qu'il existe aucun effort de dissimulation de la

part des producteurs, ces biens et services finissent par échapper aux statistiques. Cela est le cas, par exemple, en Italie pour toute la production légale du secteur de la confection, effectuée à domicile ou dans de très petites unités, pour laquelle l'absence de chiffres est due uniquement au manque de données.

B) Raisons liées à des pratiques délibérées de fraude

En ce qui concerne les erreurs et omissions introduites dans les comptes par des pratiques délibérées de fraude, il s'agit d'examiner les méthodes employées par la Comptabilité nationale pour faire face à ce type de comportements. En effet, malgré le nombre important de pratiques non officielles délibérées que l'on observe autour de soi, les responsables affirment que de telles actions ont un impact relativement limité sur la valeur du produit, compte tenu des méthodes d'évaluation de ce dernier.

Une première constatation à ce sujet est qu'il faudrait, dans la mesure du possible, éviter de baser sur des données fiscales le calcul du produit dans l'optique du revenu. Cela pour ne pas reproduire dans les comptes les erreurs et sous-estimations du revenu dues à la fraude fiscale. De surcroît, une telle approche permet à la Comptabilité nationale d'être une entité réellement indépendante. Nous obtenons ainsi deux chiffres concernant les revenus réalisés, l'un dans une optique fiscale et l'autre dans une optique comptable. Ces chiffres sont sensiblement différents, l'optique comptable donnant un chiffre toujours supérieur à celui de l'optique fiscale. Pour les Etats-Unis, en 1976, la différence s'est élevée à 75 milliards de dollars; elle montre bien l'utilité des estimations dites "indépendantes".

Afin de pouvoir faire face au comportement délibéré d'agents qui dissimulent à la fois leurs activités, leurs productions et leurs revenus, le travail des statisticiens s'oriente toujours davantage vers des méthodes de recensement insensibles à la fraude. Ces méthodes se basent notamment sur des enquêtes auprès des entreprises, des ménages ainsi que des organismes publics tels l'Office du travail, la Chambre du commerce et les douanes. Afin que les informations obtenues auprès des ménages et des entreprises soient aussi véridiques que possible, il est important de garantir leur inaccessibilité par le fisc. Si les agents

interrogés n'ont pas de garanties suffisantes sur l'impossibilité d'une révision de leur déclaration fiscale consécutive aux résultats de l'enquête, il est normal de supposer que les réponses qu'ils fourniront aux enquêteurs contiendront un important coefficient d'erreur.

Lorsque l'on calcule le produit à l'aide de méthodes indépendantes, des méthodes "indirectes" permettent d'éviter les erreurs dues à la fraude. C'est ainsi que, par exemple, lors du calcul de la valeur ajoutée de la construction, au lieu de demander des informations auprès des constructeurs, on questionne les ménages qui ont payé pour de tels services ou les fournisseurs de matériaux de construction. Dans ce dernier cas, on approxime la valeur ajoutée du secteur de la construction en appliquant à la valeur de ces matériaux des taux de marge moyens pour calculer les salaires et les profits (OCDE, 1982a). Le problème de la fraude se déplace alors des fournisseurs aux producteurs de matériel de construction. Toutefois, l'emploi de méthodes indirectes souffre de nombreuses erreurs statistiques.

Cependant, même lorsque le produit est calculé de manière indépendante, les enquêtes et vérifications du service fiscal sont utiles à la Comptabilité nationale, car elles donnent des estimations sur le pourcentage de fraude dans certains secteurs et branches. Ainsi, les chiffres initiaux de la Comptabilité nationale sont corrigés vers le haut pour tenir explicitement compte de la fraude. Malheureusement, on ne peut pas totalement éliminer cette dernière étant donné que, pour certains domaines, la Comptabilité nationale forme ses estimations uniquement à partir de données fiscales. Tel est par exemple le cas pour le calcul de la valeur ajoutée des travailleurs indépendants dans le secteur des services (Broesterhuizen, 1985).

D'une manière générale, nous pouvons dire que plus les données utilisées pour construire les comptes sont des données fiscales, plus le risque de sous-estimation augmente, et plus il faudra en tenir compte en révisant les chiffres initiaux. Précisons néanmoins que les corrections sont toujours très prudentes, ce qui implique qu'une partie de la production légale restera malgré tout omise des chiffres officiels.

Le recouplement des informations recueillies par des sources statistiquement indépendantes, ainsi que le calcul de la valeur ajoutée par des méthodes relativement insensibles à la fraude permettent d'inclure dans les comptes une partie au moins de la valeur des activités non officielles. Pour ces raisons, les responsables des bureaux statistiques de nombreux pays (Etats-Unis, Allemagne, Japon, Pays-Bas...) insistent pour affirmer que les chiffres proposés par la Comptabilité nationale ne sont finalement pas trop perturbés par des pratiques délibérées de fraude.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de cette recherche, nous pouvons aisément confirmer que l'existence de l'économie non officielle est "un secret connu par tous". Grand public, politiciens, aussi bien qu'économistes, s'accordent pour y voir l'expression d'une réalité quotidienne. Nous avons tenté d'approcher cette réalité - aux exemples pratiques nombreux et divertissants - de manière scientifique, afin d'en cerner les diverses manifestations, mais surtout pour en définir les effets sur l'économie officielle. Pour y parvenir, deux approches complémentaires (descriptive et théorique) ont été utilisées.

L'approche descriptive nous a immédiatement conduit à définir précisément l'économie non officielle, celle-ci étant un ensemble formé d'une impressionnante variété d'activités. Sans définition précise, nous aurions une perpétuation d'écrits incomparables, traitant de composantes non homogènes et parvenant à des conclusions incompatibles du fait de la non concordance des données. D'autre part, l'importance de la définition est également due au fait que l'étude de l'économie non officielle en tant qu'ensemble précisément défini ne soulève pas les mêmes questions que l'analyse de ses composantes.

En effet, l'existence d'une économie non officielle en tant que phénomène parallèle à l'économie officielle pose notamment des questions conceptuelles, voire philosophiques relatives à l'acceptabilité de cette cohabitation de l'"officiel" avec le "non officiel". Par contre, l'étude des diverses composantes de l'économie non officielle reste plus pragmatique; elle nous permet de nous familiariser avec différents types de pratiques et de comportements précis, tels le cumul d'emplois ou les rémunérations en nature.

A l'aide de l'approche descriptive, nous avons également pu mettre en évidence certaines difficultés structurelles auxquelles doivent faire face actuellement les économies occidentales. Dans cette optique, le tissu administratif et la conception de "l'Etat-social" progressivement mis en place après la Deuxième guerre mondiale ont inévitablement

créé des obstacles au libre ajustement des marchés. Cette situation est particulièrement visible sur le marché du travail où les objectifs économiques sont étroitement liés aux objectifs sociaux; par exemple, étant donné qu'un ajustement des salaires à la baisse est difficilement réalisable, un excès d'offre de travail a souvent contribué à accentuer le chômage. Cependant, face à cette réalité "officielle" présentée par le marché du travail, les agents économiques ont réagi en promouvant un grand nombre d'emplois non officiels. Alors que certains travailleurs cumulent un emploi non officiel avec un emploi officiel, d'autres ne travaillent que de manière non officielle.

Cette extension du travail non officiel peut engendrer une segmentation du marché du travail qui conduit à la création d'un marché du travail "secondaire" vers lequel sont relégués non seulement les personnes cumulant les emplois, mais également toute une série de travailleurs ne pouvant pas avoir accès au marché officiel. Ce marché secondaire reste souvent fort mal vu, notamment aux yeux des syndicats, étant donné que les conditions de travail qu'il offre sont moins intéressantes et moins stables. Pour éviter le chômage, la participation au marché du travail secondaire reste souvent la seule possibilité pour de nombreuses personnes, ce qui institutionnalise cette situation de discrimination permanente. Aussi longtemps que le cumul d'emplois et le travail à temps partiel seront officiellement autorisés, une partie du marché secondaire sera certainement officielle; au contraire, si sous la pression de tous ceux qui considèrent le cumul d'emplois comme une pratique rétrograde sur le plan social, l'Etat venait à l'interdire, le cumul d'emplois ne disparaîtrait pas pour autant, les emplois secondaires devenant simplement non officiels...

Alors que le cumul d'emplois a permis aux personnes à revenus modestes ou moyens de faire face aux contraintes et aux rigidités institutionnelles, les personnes à revenus élevés ont réagi au poids croissant de la fiscalité par les rémunérations en nature. Le développement de ce type de rémunérations est essentiellement une réaction à la progressivité du barème fiscal. Les rémunérations en nature permettent aux cadres de réduire leur charge fiscale tout en maintenant un revenu disponible inchangé. Les employeurs les apprécient également

pour plusieurs raisons : elles sont plus avantageuses fiscalement, elles peuvent rester discrétionnaires et elles augmentent l'attachement de l'employé à l'entreprise.

L'approche théorique s'oriente essentiellement vers deux directions. D'une part, elle vise à mettre en évidence la sensibilité des agents à la lutte que mène l'Etat contre les pratiques non officielles au moyen de contrôles et de peines infligées aux contrevenants; d'autre part, elle cherche à cerner les effets de la taxation directe sur la fraude ou sur la quantité de travail offerte de manière officielle et non officielle.

En ce qui concerne notre propre modèle d'équilibre général, nous avons pu confirmer que les contrôles et les punitions exercent un effet dissuasif sur le travail non officiel, les agents étant réputés risco-phobes. De plus, nous avons mis en évidence que la sensibilité des agents par rapport aux amendes est plus élevée que par rapport à la fréquence des contrôles. Il s'en dégage naturellement la proposition de politique suivante : moins contrôler, mais punir plus sévèrement. Cette politique est par ailleurs particulièrement intéressante, étant donné qu'infliger des amendes élevées est nettement moins coûteux que de contrôler davantage. En ce qui concerne les effets de la taxation, ainsi que des charges sociales des ménages et des entreprises, nous avons été confronté dans un premier temps à des résultats partiellement ambigus. Cela est dû aux effets de revenu et de substitution créés par le risque d'être pris par les autorités, opérant chacun dans le sens opposé de l'autre. Cependant, en admettant que l'aversion relative pour le risque des agents est constante et prend des valeurs se situant autour de 1, nous avons trouvé que l'effet substitution l'emporte sur l'effet revenu; dans ce cas, l'emploi officiel diminue donc au profit de l'emploi non officiel lorsque le poids de la fiscalité augmente.

La dernière partie de notre recherche a porté sur un aspect particulièrement important de l'économie non officielle, à savoir ses effets microéconomiques et macroéconomiques sur les activités économiques officielles.

Les effets microéconomiques concernent plus précisément l'esprit civique, la mentalité fiscale et le comportement économique des agents. Nous avons pu démontrer que les activités économiques non officielles influencent le civisme en général et la mentalité fiscale en particulier; cela conduit à des modifications du comportement économique à la fois de la population active et des personnes non actives qui reçoivent des prestations de la part de l'Etat.

Sur le plan macroéconomique, les activités non officielles provoquent aussi bien des pertes de recettes qu'un supplément de dépenses, accentuant ainsi les déséquilibres budgétaires. D'autre part, ces activités modifient arbitrairement la répartition du fardeau fiscal et de ce fait la distribution personnelle du revenu. Elles modifient également l'allocation des ressources aussi bien privées que publiques. En effet, les agents privés consacrent du temps à des activités non officielles, ainsi qu'à se prémunir contre une éventuelle découverte. Quant à l'Etat, il accroît son dispositif de surveillance et assume les coûts entraînés par la détention des contrevenants. De plus, il mène des politiques économiques et sociales guidé par les données de la Comptabilité nationale. Comme ces dernières ne correspondent qu'à la partie officielle des activités économiques, elles ne reflètent pas fidèlement la réalité, et par conséquent les politiques de l'Etat n'ont pas toujours le succès escompté.

En tenant compte simultanément des effets micro et macroéconomiques exercés par les activités non officielles, il se dégage pour l'Etat trois types de stratégies (qu'il peut par ailleurs combiner) dans le but de freiner le développement des activités non officielles.

Premièrement, si l'Etat réussit à diminuer sa présence économique, il pourrait notablement alléger les contraintes qui pèsent actuellement sur le secteur officiel. Ces contraintes, essentiellement d'ordre fiscal et institutionnel, créent des incitations économiques à participer à des activités non officielles. Un Etat plus "discret" permettrait probablement de briser le cercle vicieux actuel : l'accroissement des contraintes encourage les activités non officielles et l'augmentation de ces dernières accentue les pressions de l'Etat.

Deuxièmement, d'après les résultats de notre modèle, l'Etat

augmenterait l'efficacité de sa lutte contre les activités non officielles en diminuant sa pression policière, mais en augmentant la sévérité de ses peines (en particulier celle des amendes, celles-ci restant le moyen de répression le moins coûteux sur le plan social). Cette règle n'est malheureusement pas généralisable à tous les types d'activités illégales, certaines étant commises par des individus dangereux pour la société et qu'il est par conséquent nécessaire d'interner.

Troisièmement, l'effort de l'Etat pourrait davantage se concentrer vers la prévention du phénomène, notamment par l'éducation civique des citoyens. Il s'agirait d'expliquer les raisons d'être et les buts poursuivis par l'Etat, afin d'améliorer l'image de l'administration publique aux yeux des citoyens. Cela augmenterait certainement le respect volontaire des agents et assurerait un meilleur accomplissement de leurs obligations civiques. En effet, on observe que plus la fraude est étendue et les comportements non officiels institutionnalisés, plus il devient difficile et coûteux d'y remédier. A long terme, ces comportements créent des effets tellement néfastes sur la mentalité fiscale et l'esprit civique des agents, que même une grande campagne de répression aurait de la peine à les neutraliser.

En ce qui concerne les pistes s'ouvrant aux recherches futures, elles nous paraissent particulièrement nombreuses. Par exemple, dans le cadre du marché du travail, il serait spécialement intéressant de mieux cerner la partie non officielle du cumul d'emplois, afin de situer les motivations des travailleurs en rapport avec les incitations auxquelles ils sont soumis. Cela conduirait à l'analyse théorique et empirique, d'une part des effets exercés par l'assurance chômage et, d'autre part, de la rigidité des salaires à la baisse. Il serait également utile d'approfondir le lien entre l'extension du travail non officiel et la segmentation du marché du travail dont les conséquences à long terme peuvent être socialement et économiquement très graves.

Un domaine que nous n'avons pas eu l'occasion de traiter correspond à la production domestique, ainsi qu'au troc. Il semble que ces activités, non mesurées par la Comptabilité nationale, prennent de plus en plus d'ampleur. En particulier, l'économie "do it yourself" se

substitue en partie au temps de loisir traditionnel des ménages. En dehors de leurs aspects récréatifs, ces activités génèrent de la valeur ajoutée, et méritent par conséquent d'être analysées plus extensivement du point de vue économique.

Il serait également intéressant de poursuivre les études "directes" de l'économie non officielle (enquêtes, interviews, simulations), afin d'améliorer la connaissance des motifs qui poussent les agents à effectuer des activités non officielles. La satisfaction que leur offre leur emploi principal, leurs ambitions professionnelles et financières, leur conception du rôle de l'Etat, leurs droits et devoirs face à ce dernier, sont autant de facteurs permettant de réellement situer leur participation aux activités non officielles.

Finalement, il nous semble que le problème fondamental reste la coexistence des secteurs officiel et non officiel. La frontière séparant ces deux secteurs est généralement fixée par voie légale; en effet, l'orientation politico-économique de l'Etat fixe les règles du jeu, en précisant les droits et devoirs des citoyens à l'intérieur du cadre institutionnel qui réglemente la vie économique. Face à ce cadre, les réactions des citoyens sont très variées : en respectant plus ou moins les normes établies, ils acceptent d'assumer eux-mêmes les risques liés à une éventuelle découverte de leur infraction. Comme nous l'avons déjà vu, en réponse à ces comportements, l'Etat peut réagir par différentes stratégies. En fin de compte, c'est une interprétation réaliste de la signification du comportement des agents qui permet d'atteindre un dosage optimal d'activités officielles et non officielles.

Tout au long de notre recherche nous avons délibérément adopté une approche "positive". Cependant, face aux diverses stratégies que nous avons présentées, la prise de décision appartient malgré tout au pouvoir politique, ce qui rend le débat inévitablement "normatif". Ex post, c'est l'ampleur du succès de la politique choisie qui témoignera de son opportunité dans le contexte socio-économique où elle a été appliquée.

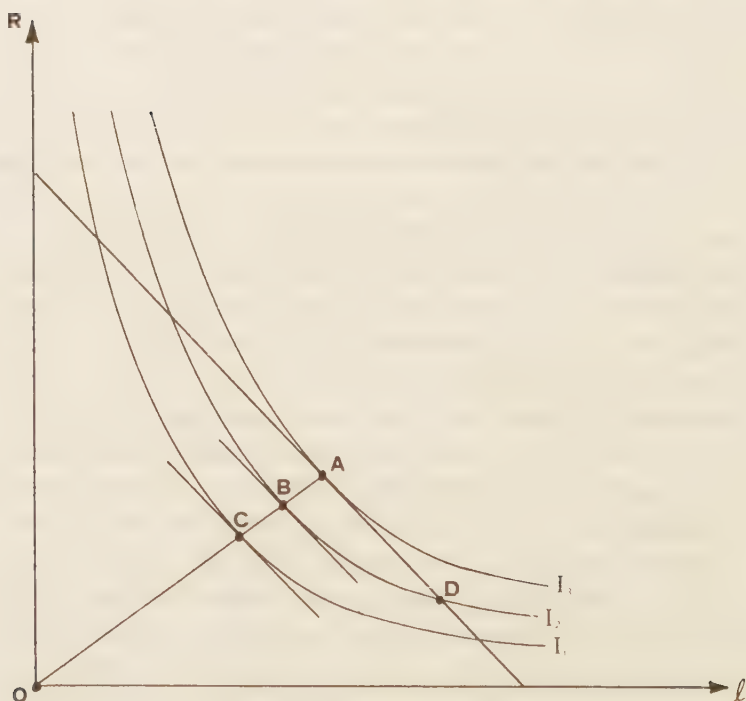
NOTES

- (1) La justification de ce choix est faite sous 3.1 "Définition de l'économie non officielle".
- (2) "Le temps stratégique", août 1983.
- (3) Tableau tiré de Contini (1983a), page 36.
- (4) Une partie des exemples est tirée de Klatzmann (1982).
- (5) Tableau tiré de Macafee (1980), page 83.
- (6) Macafee parle de "gain", mais en réalité il entend "revenu" au sens macroéconomique du terme.
- (7) "Le Point", no 323, 12 novembre 1979.
- (8) "L'Express", 30 décembre 1978.
- (9) "L'Express", 30 juin 1979.
- (10) "The Economist", 30 juin 1979.
- (11) Tableau tiré de Isachsen, Klovland and Ström (1982), page 211.
- (12) Tableau tiré de Simon and Witte (1982), page 6.
- (13) Graphique tiré de Fuà (1977), page 217.
- (14) Tableau tiré de Contini (1983a), page 44.
- (15) Tableau tiré de Smith (1981), page 47.
- (16) Cette réaction se manifeste notamment par la "décentralisation" de la production dont nous parlerons à la page 95.
- (17) Tableau tiré de Contini (1981c), page 83.
- (18) Le modèle LISREL ("Linear Independent Structural Relationship") s'applique à des cas où la variable dépendante n'est pas observée et permet alors de définir des classements par ordre d'importance. Pour cela, ce modèle procède par normalisation, en standardisant toutes les variables du modèle. On obtient ainsi, pour la variable expliquée, une valeur "z" qui indique la déviation par rapport à la moyenne divisée par l'écart-type.
Une description de cette méthode est donnée par Jöreskog and Van Thillo "LISREL: a general computed program for estimating a linear structural equation system involving multiple indicators of unobserved variables", University of Uppsala, Department of Statistics, Research Report 73-5, 1973.

- (19) Tableau tiré de Weck and Frey (1985) "Measuring the Shadow Economy: the case of Switzerland", présenté à Bielefeld lors d'un congrès sur l'évolution de l'économie non officielle. Cet article a ensuite été publié dans une version finale dans le recueil de textes de cette conférence : "The Economics of the Shadow Economy", Proceedings Bielefeld, october 1983, Springer-Verlag, Berlin.
- (20) Tableau tiré de Weck and Frey (1985) paru également dans le recueil de textes mentionné dans la note 19, page 100.
- (21) Fisher and Dornbush, "Economics", Mc Graw-Hill International Student Edition, première édition 1983, page 398.
- (22) Comme le précise Cain (1976), un grand nombre d'adjectifs sont utilisés pour caractériser ce phénomène : "Radical, dual (primary, secondary), tripartite (core, peripheral, irregular), stratified, hierarchichal and job-competition. Also, the concept of a dichotomy between "internal" and "external" labor markets is related to the dual and tripartite theories".
- (23) Tableau tiré de Del Boca and Forte (1982), page 190.
- (24) Tableau tiré de Del Boca and Forte (1982), page 191.
- (25) Tableau tiré de Valli (1983), page 723.
- (26) A ce stade, notons que, contrairement à un grand nombre de travailleurs qui participent au marché non officiel par leur propre choix, certains autres y sont relégués contre leur gré. Il s'agit essentiellement des immigrés clandestins, dont le statut juridique empêche toute autre forme de participation au marché du travail. Toutefois, comme la particularité de ce statut relève plutôt du droit que de l'économie, nous n'analyserons pas leur comportement dans le cadre de cette thèse.
- (27) Cependant, il existe une autre forme de participation au marché du travail non officiel qui est celle des travailleurs dits "secondaires". Ces travailleurs (femmes au foyer, étudiants, travailleurs sans expérience, retraités) ne pratiquent pas le cumul d'emplois dans le sens de notre définition et constituent la main-d'oeuvre appelée "complémentaire" ou "d'appui"; cette notion s'inscrit notamment dans le cadre de l'unité familiale, car il s'agit pour cette dernière de maximiser l'utilité jointe de ses membres. Ces travailleurs exercent des emplois peu qualifiés et

instables, avec de faibles prestations sociales qui leur permettent uniquement de compléter les revenus familiaux ou leurs rentes, sans pour autant perdre les prestations étatiques auxquelles le ménage a droit à cause du faible revenu principal.

- (28) Perlman (1966), de même que Sherman and Willet (1968), partent d'une situation initiale de déséquilibre où le travailleur est involontairement sur ou sous-occupé. Bronfenbrenner and Mossin (1967), partent pour leur part d'une situation d'équilibre.
- (29) Cette dernière constatation ressort clairement du graphique suivant en fonction des propriétés des fonctions homogènes. On sait que le taux marginal de substitution (TMS) est constant le long d'un rayon partant de l'origine, ce qui implique qu'il est identique en A, B et C. On peut donc en déduire que, compte tenu de la pente décroissante le long d'une courbe d'indifférence, le TMS est plus faible en D qu'en B. Par la propriété de transitivité, nous



pouvons conclure qu'il sera plus faible en D qu'en A. Le même raisonnement étant valable pour tous les points d'intersection successifs avec la contrainte, nous déduisons que moins le nombre d'heures de travail sur le marché primaire est grand, plus le salaire minimal incitant les travailleurs à cumuler des emplois sera faible. Cette constatation implique une extension de l'offre de travail pour les emplois secondaires qui va de pair avec une diminution des heures de travail sur le marché primaire.

- (30) Tableau tiré de Alden (1977), page 26.
- (31) Tableau tiré de Alden (1977), page 16.
- (32) Les revenus secondaires les plus élevés sont réalisés par les travailleurs qui ont les revenus les plus élevés dans leur activité principale, ainsi que par les jeunes (Alden, 1977).
- (33) Tableau tiré de Alden (1977), page 22.
- (34) Une liste exhaustive des variables et paramètres utilisés dans le chapitre 9 se trouve à la page 327.
- (35) Afin que l'aversion absolue pour le risque soit décroissante et l'aversion relative constante, la fonction d'utilité peut appartenir à l'une des trois classes de fonctions d'utilité suivantes:
 - * Logarithmique : $U[Y] = \ln Y$, auquel cas l'aversion relative pour le risque (r) est égale à 1.
 - * Puissance : $U[Y] = Y^a$ avec $0 < a < 1$, auquel cas l'aversion relative pour le risque (r) est inférieure à 1.
 - * Puissance : $U[Y] = -Y^b$ avec $b < 0$, auquel cas l'aversion relative pour le risque (r) est supérieure à 1.

Dans notre cas nous tiendrons compte de la troisième catégorie de fonctions d'utilité, pour laquelle l'aversion relative pour le risque prend des valeurs compatibles à celles des résultats des études empiriques. Nous pourrions alors écrire l'aversion absolue et l'aversion relative pour le risque de la manière suivante :

$$R_A = \frac{1-b}{Y} \quad \text{et} \quad R_R = (1-b) \quad \text{où} \quad (1-b) = r > 1.$$

- (36) En reprenant l'expression $[1 - (n_r A \frac{r}{Y_d})]$ nous pouvons dire que sa valeur reste dans les limites souhaitées (entre 0 et 1) aussi

longtemps que $[n_r A r < Y_d]$. D'une manière générale, plus la différence $[(1-v)w_r - (1-t)w_u]$ est faible, plus la valeur de r (pour laquelle $(A n_r r)$ est inférieur à Y_d) sera grande.

- (37) Il s'agit de l'offre de travail sur le marché non officiel telle qu'elle ressort de l'expression (9.30) de la page 202.
- (38) Une bonne revue de ce type d'études peut être trouvée dans le travail de doctorat de Litton (1985) mentionné dans la bibliographie.
- (39) L'expression "légal en soi" se réfère à toutes les activités qui sont légales, mais qui deviennent illégales du fait qu'elles fraudent le fisc ou qu'elles enfreignent quelque règle institutionnelle.
- (40) Citation tirée de Y. Barzel : "An alternative approach to the Analysis of taxation", Journal of Political Economy, 1976, 84, no 6, p. 1177. L'auteur lui-même cite J. B. Handelsman qui en est l'auteur (avec l'autorisation du "The New-Yorker Magazine" dans lequel elle a paru en 1973).
- (41) Tableau tirée du "Internal Revenue Service" (1979a), pages 10 et 13.
- (42) Tableau tiré de Frank and Dekeyser-Meulders 1977 page 75.

LISTE DES VARIABLES UTILISEES DANS LE CHAPITRE 9

A. LETTRES MINUSCULES

- a = Probabilité de découverte pour les entreprises.
- b = Revenu de la fortune des ménages.
- e = Elasticité.
- f = Taux d'amende pour les entreprises employant des travailleurs non officiels.
- k = Coefficient de la transformation concave de la fonction d'utilité.
- $\bar{n}$ = Temps total disponible pour le travail des ménages.
- n_r^o, n_u^o = Offre de travail, respectivement officiel et non officiel.
- n_r^d, n_u^d = Demande de travail, respectivement officiel et non officiel.
- n_r^e, n_u^e = Emploi d'équilibre, respectivement officiel et non officiel, lorsque le marché du travail est en équilibre.
- n_r^*, n_u^* = Emploi d'équilibre, respectivement officiel et non officiel, dans une situation d'équilibre général.
- $\tilde{n}$ = Temps de travail officiel d'équilibre lorsque l'agent devient davantage riscophobe.
- p = Probabilité de découverte des ménages.
- q = Volume total de la production.
- r = Valeur de l'aversion relative pour le risque.
- s = Taux de cotisations fiscales et sociales des entreprises.
- t = Taux d'amende des ménages découverts sur le marché non officiel.
- v = Taux d'imposition moyen et marginal des ménages.
- w_r, w_u = Taux de salaire, respectivement officiel et non officiel.
- w_r^e, w_u^e = Taux de salaire d'équilibre, respectivement officiel et non officiel, lorsque le marché du travail est en équilibre.
- w_r^*, w_u^* = Taux de salaire d'équilibre, respectivement officiel et non officiel dans une situation d'équilibre général.
- $\bar{w}$ = Seuil pour le salaire officiel net d'impôts au-dessus duquel les ménages travaillent uniquement sur le marché officiel.
- $\underline{w}$ = Seuil pour le taux de salaire officiel net d'impôts au-dessous duquel les ménages travaillent uniquement sur le marché non officiel.

$\bar{w}_f$ = Seuil pour le salaire brut sur le marché officiel au-dessous duquel les entreprises engagent uniquement des travailleurs officiels.

$\underline{w}_f$ = Seuil pour le salaire brut sur le marché officiel au-dessus duquel les entreprises engagent uniquement des travailleurs non officiels.

x_i = Vecteur des variables explicatives de l'offre de travail officiel et non officiel.

B. LETTRES MAJUSCULES

$$A = [(1-v)w_r - (1-t)w_u]$$

$$B = [(1-v)w_r - w_u]$$

$$C = [pU'_d(1-v) + (1-p)U'_n(1-v) + (1-v)n_r A p U'_d(R_n - R_d)]$$

$$D = [-pU'_d(1-t) - (1-p)U'_n + A p U'_d(\bar{n} - n_r) \{R_n - (1-t)R_d\}]$$

E = Espérance d'utilité.

F = Fonction de production.

F' = Productivité marginale.

F'' = Dérivée seconde de la fonction de production.

G = Condition de maximisation du second ordre pour les ménages.

$$H = [p U'_d A w_r n_r (R_d - R_n) - p U'_d w_r - (1-p) U'_n w_r]$$

I = Nombre de ménages.

J = Nombre d'entreprises.

$$K = [p U'_d A w_u \{R_n - (1-t)R_d\}]$$

L = Lagrangien.

$$M = [U'_d A - U'_n B]$$

$$N = [p U'_d A (R_n - R_d)]$$

$$P = [-p U''_d w_u (n - n_r) A + p U'_d w_u]$$

$$Q = [w_u (1-pt) - (1-v) w_r]$$

$$R = [(pt+af) w_u + a f' w_u (\bar{n} - n_r)]$$

R_A = Aversion absolue pour le risque.

R_d, R_n = Aversion absolue pour le risque, respectivement en cas de
et de non découverte.

R_R = Aversion relative pour le risque.

S = Solde du budget de l'Etat.

T = Transferts de l'Etat aux ménages.

U = Fonction d'utilité des ménages.

U' = Utilité marginale.

U'' = Dérivée seconde de la fonction d'utilité.

U_d, U_n = Utilité du revenu, respectivement en cas de découverte et de non découverte.

V = Transformation concave de la fonction d'utilité des ménages.

W = Condition de maximisation du premier ordre pour les ménages.

X = Déterminant de la matrice " T ".

$-X$ = Déterminant de la matrice " Φ ".

Y_d, Y_n = Revenu des ménages, respectivement en cas de découverte et de non découverte.

$$Z = [p U_d'' A^2 + (1-p) U_n'' B^2]$$

C. LETTRES GRECQUES MINUSCULES

Les lettres grecques minuscules de α à ρ représentent les différents éléments de la matrice adjointe de Φ .

$$\text{adj } \Phi = \begin{bmatrix} \alpha & \varepsilon & i & v \\ \beta & \zeta & \kappa & \xi \\ \gamma & \eta & \tau & o \\ \delta & \theta & \mu & \rho \end{bmatrix}$$

$$\alpha = (Z [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] + D \ 2af'w_u)$$

$$\beta = - (-1) (-2af'w_u \ C) = - 2af'w_u \ C$$

$$\gamma = (-1) (-C) (- [1+af+af'(\bar{n}-n_r)])$$

$$\delta = - (C [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] \ Q + C \ 2af'w_u \ (pt+af)(\bar{n}-n_r) \\ - (v+s) \ n_r \ Z [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] - (v+s) \ n_r \ D \ 2af'w_u)$$

$$\varepsilon = 0$$

$$\zeta = (-1) [-Z (1+s)] = Z (1+s)$$

$$\eta = - (-1) [-D (1+s)] = - D (1+s)$$

$$\theta = - (1+s) [D \ Q - Z (pt+af)(\bar{n}-n_r)]$$

$$i = 0$$

$$\kappa = - (-1) [-2af'w_u (1+s)] = -2af'w_u (1+s)$$

$$\tau = (-1) (1+s) [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] = -(1+s)[1+af+af'(\bar{n}-n_r)]$$

$$\mu = (-1) [-(1+s)] (-Q [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] - 2af'w_u (pt+af)(\bar{n}-n_r))$$

$$v = 0$$

$$\xi = 0$$

$$o = 0$$

$$\rho = (1+s) (Z [1+af+af'(\bar{n}-n_r)] + D \ 2af'w_u)$$

λ = coefficient du lagrangien.

π_d, π_n = profit des entreprises, respectivement en cas de découverte et de non découverte.

D. LETTRES GRECQUES MAJUSCULES

$$\Gamma = \begin{bmatrix} -(1+s) & 0 & 0 \\ 0 & -(1+af+af'(\bar{n}-n_r)) & 2af'w_u \\ C & D & Z \end{bmatrix}$$

$$\Delta = [p U'_d + (1-p) U'_n]$$

$$\Phi = \begin{bmatrix} -(1+s) & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -(1+af+af'(\bar{n}-n_r)) & 2af'w_u & 0 \\ C & D & Z & 0 \\ (v+s)n_r & (pt+af)(\bar{n}-n_r) & Q & -1 \end{bmatrix}$$

$$T = r \left[\frac{Y_d - (1-t)Y_n}{Y_n Y_d} \right]$$

$$\Psi = r \left[\frac{Y_n - Y_d}{Y_n Y_d} \right]$$

BIBLIOGRAPHIE

A. BIBLIOGRAPHIE SE RAPPORTANT A LA PREMIERE PARTIE (CHAPITRES 1-2-3)

A.1 OUVRAGES

- ADAIR, Ph. (1985) "L'économie informelle", Anthropos, Paris.
- HEERTJE, A. and ALLEN, M. and COHEN, H. (1982) "The Black Economy", Pan Books, London.
- HEERTJE, A. and BARTHELEMY, P. (1984) "L'économie souterraine", Economica, Paris.
- HENRY, S. (1978) "The Hidden Economy", Martin Robertson, Oxford.
- INTERNAL REVENUE SERVICE (1979a) "Report to the Congress : Who's not Filing Income Tax Returns ? IRS Needs Better Ways to Find them and Collect their Taxes", General Accounting Office, Juillet.
- INTERNAL REVENUE SERVICE (1979b) in "Hearings before the Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means of the House of Representatives", septembre, 65-195.
- KLATZMANN, R. (1982) "Le travail noir", Presses Universitaires de France, "Que sais-je?", no 2013.
- MARS, G. (1982) "Cheats at Work", George Allen and Unwin, London.
- SAUVY, A. (1984) "Le travail noir et l'économie de demain", Calmann-Lévy, Paris.
- SIMON, C. and WITTE, A. (1982) "Beating the System", Auburn House, Boston.
- TANZI, V. (1982) editor, "The Underground Economy in the US and Abroad" Lexington books, Toronto.

A.2 ARTICLES

- AMSELLE, J.L. (1981) "Economie souterraine, économie sans mystère", Futuribles, janvier, 55-61.
- BARTHELEMY, P. (1982) "Travail au noir et économie souterraine, un état de la recherche", Travail et Emploi, avril-juin, 25-33.
- BERGER, J. (1983) "Alternatives to the Labour Market", Conference of Bielefeld, octobre 1983, non publié.
- BROESTERHUIZEN, G.A. (1985) "The Unobserved Economy and the National Accounts in the Netherlands : A Sensitivity Analysis", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, 107-127.
- CARTER, M (1984) "Issues in the Hidden Economy : A Survey", The Economic Record, 60, no 170, 209-222.

- CLOTFELTER, C. (1979) "Equity, Efficiency and the Tax Treatment of In-Kind Compensation", National Tax Journal, 32, no 1, 51-6.
- CONTINI, B. (1983a) "L'économie souterraine : Un schéma d'interprétation générale et l'expérience italienne", Skepsis, 7, no 2, 36-47.
- CRAMER, D. (1983) "Illegal Employment as One Element of the Underground economy", Conference of Bielefeld, octobre, non publié.
- DALLAGO, B. (1986) "Economic System and the Causes of Irregular Economy", Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, 33, no 8, 777-796.
- DE GRAZIA, R. (1980) "Clandestine Employment : A Problem of our Times", International Labour Review, 119, no 5, 549-563.
- DILNOT, A. and MORRIS, C. (1981) "What do we Know about the Black Economy in the U.K?", Fiscal Studies, 2, no 1, 58-73.
- DODD, R. (1984) "Economie souterraine et évasion fiscale aux U.S.A", Revue Française des Finances Publiques, no 5, 69-82.
- FEIGE, E. (1979) "How Big is the Irregular Economy ?", Challenge, novembre, 5-13.
- FEIGE, E. (1984) "Macroeconomics and the Unobserved Sector", dans Taxation : An international perspective, W. Block and M. Walker (eds.), The Fraser Institute Canada, 21-37.
- FORTE, F. and GIARDINA, E. (1981) "The Crisis of the Fiscal State", dans Reforms of Tax Systems, K. Roskamp and F. Forte (eds.), Wayne State University Press, Detroit, chapitre 1.
- FREY, B. and POMMERHNE, W. (1984) "The Hidden Economy : State and Prospects for Measurement", Review Income and Wealth, 30, no 1, 1-23.
- FREY, B. and WECK, H. (1983) "What Produces a Hidden Economy? An International Cross Section Analysis", Southern Economic Journal, 49, no 3, 822-833.
- GREFFE, X. (1982) "L'économie non officielle", Problèmes économiques La Documentation Française, no 1771, 3-14.
- GUTMANN, P. (1979) "Statistical Illusions, Mistaken Policies", Challenge, 22, 14-17.
- KENADJIAN, B. (1982) "The Direct Approach to Measuring the Underground Economy in the United States : Internal Revenue Service Estimates of Unreported Income" dans The Underground Economy in the US and Abroad, V. Tanzi (ed.), Lexington Books, Toronto, 93-101.
- MACAFEE, K. (1980) "A Glimpse of the Hidden Economy in the National Accounts", Economic Trends, no 316, 81-87.
- MINC, A. et ROSANVALLON, P. (1980) "Le chômage et l'économie souterraine", Le Débat, juin, 3-26.
- MOLEFSKY, B. (1982) "America's Underground Economy" dans The Underground Economy in the U.S. and Abroad, V. Tanzi (ed.), Lexington Books, Toronto, 47-67.

- NITZ, L. (1983) "Net Wealth Generation in the Shadow Economy : An Exploration of the Domestic Home Improvement Production System", Conference of Bielefeld, octobre, non publié.
- OCDE (1982a) "L'économie souterraine et les comptes nationaux", Perspectives Economiques, juin, étude de D. Blades.
- POMMERHNE, W. et FREY, B. (1981) "Les modes d'évaluation de l'économie occulte, différentes approches et quelques résultats", Futuribles, décembre, 3-32.
- REUTER, P. (1982) "The Irregular Economy and the Quality of Macroeconomic Statistics", dans The Underground Economy in the US and Abroad, V. Tanzi (ed.), Lexington Books, Toronto, 127-143.
- SIMONS, H. (1938) "The Comprehensive Definition of Income", dans "Personal Income Taxation", University of Chicago Press, 49-58.
- TANZI, V. (1980a) "L'économie occulte est liée à des activités illicites qui sont difficilement quantifiables", Bulletin du Fonds Monétaire International, février, 42-45.
- WOLFF, E. (1985) "The Disappearance of Domestic Servants and the Underground Economy", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner et A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 316-330.

B. BIBLIOGRAPHIE SE RAPPORTANT A LA DEUXIEME PARTIE (CHAPITRES 4-5-6)

B.1 OUVRAGES

- ADAIR, Ph. (1985) "L'économie informelle", Anthropos, Paris.
- BENTHAM, J. (1888) "Principes de législation et d'économie politique"
Petite bibliothèque économique, Guillaumin, Paris.
- BRACEWELL-MILNES, B. (1978) "Tax Avoidance and Evasion : The Individual and Society", Panopticum Press, London.
- BROWN, C. (1980) "Taxation and the Incentive to Work", Oxford University Press.
- BROWN, C.V. and JACKSON, P.M. (1978) "Public Sector Economics", Martin Robertson, Oxford.
- DOERINGER, P. and PIORE, M. (1971) "Internal Labor Markets and Manpower Analysis", Lexington, Mass.
- HEERTJE, A. and ALLEN, M. and COHEN, H. (1982) "The Black Economy", Pan Books, London.
- HEERTJE, A. and BARTHELEMY, P. (1984) "L'économie souterraine", Economica, Paris.
- HENRY, S. (1978) "The Hidden Economy", Martin Robertson, Oxford.
- HIRSHLEIFER, J. (1980) "Price Theory and Applications", Prentice Hall International, London, chapitre 4.
- INTERNAL REVENUE SERVICE (1979a) "Report to the Congress : Who's not Filing Income Tax Returns ? IRS Needs Better Ways to Find them and Collect their Taxes", General Accounting Office, Juillet 1979.
- INTERNAL REVENUE SERVICE (1979b) in "Hearings before the Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means of the House of Representatives", septembre, 65-195.
- KLATZMANN, R. (1982) "Le travail noir", Presses Universitaires de France, "Que sais-je?", no 2013.
- MALINVAUD, E. (1977) "Réexamen de la théorie du chômage", Calmann-Lévy, Paris.
- MARS, G. (1982) "Cheats at Work", George Allen and Unwin, London.
- MUSGRAVE, R. and MUSGRAVE, P. "Public Finance in Theory and Practice", 3rd edition, Mc Graw-Hill Book Company, Tokyo.
- REES, A. (1979) "The Economics of Work and Pay", Harper International Edition, Harper and Row Publishers Inc., New York.
- SAUVY, A. (1984) "Le travail noir et l'économie de demain", Calmann-Lévy, Paris.
- SIMON, C. and WITTE, A. (1982) "Beating the System", Auburn House, Boston.
- TANZI, V. (1982) éditeur, "The Underground Economy in the US and Abroad", Lexington books, Toronto.
- THURLOW, L. et LUCAS, R. (1972) "The American Distribution of Income : A Structural Problem" Joint Economic Committee Print. 92nd Congress.

B.2 ARTICLES

- ADAM, M. C. and GINSBURGH, V. (1985) "The Effects of Irregular Markets on Macroeconomic Policy", European Economic Review, 29, 15-23.
- ADAMACHE, K. and SLOAN, F. (1985) "Fringe Benefits : To Tax or not to Tax ?", National Tax Journal, 38, no 1, 47-64.
- AFXENTIQU, P. (1980) "Anti-Government Sentiments and their Policy Implications", Economia Internazionale, 32, no 4, 356-366.
- ALDEN, J. (1977) "The Extent and Nature of Double Jobholding in Great Britain", Industrial Relations Journal, 8, no 3, 14-33.
- ALDEN, J. SAHA, S. (1978) "An Analysis of Second Jobholding in the EEC", Regional Studies, 12, 639-650.
- AMSELLE, J.L. (1981) "Economie souterraine, économie sans mystère", Futuribles, janvier, 55-61.
- BARTHELEMY, P. (1982) "Travail au noir et économie souterraine, un état de la recherche", Travail et Emploi, avril-juin, 25-33.
- BARTHELEMY, P. (1986) "Economie souterraine et emploi : Le travail au noir dans les régions françaises", Communication présentée au Congrès des Economistes de langue française, Nantes mai-juin, 19 pages.
- BECKER, G. (1968) "Crime and Punishment, an Economic Approach", Journal of Political Economy, 76, no 2, 169-217.
- BELFRAME, P. (1984) "La résistance à l'impôt et le droit fiscal", Revue française de Finances publiques, no 5, 21-35.
- BENTAL, B. BEN-ZION, U. and WENIG, A. (1985) "Macroeconomic Policy and the Shadow Economy", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 179-194.
- BERGER, J. (1983) "Alternatives to the Labour Market", Conference of Bielefeld, octobre 1983, non publié.
- BORNE, D. (1984) "Vive le roi sans gabelle: les révoltes contre l'impôt en France du XVII^e au XX^e siècle", Revue française de Finances publiques, no 5, 9-21.
- BOWSHER, N. (1980), "The Demand for Currency : Is the Underground Economy Undermining Monetary Policy?", Federal Reserve Bank of St Louis, janvier, 11-17.
- BREAK, G. (1953), "Income Taxes, Wage Rates and the Incentive to Supply Labor Services", National Tax Journal, 6, no 4, 333-353.
- BRONFENBRENNER, M. and MOSSIN, J. (1967), "The Shorter Work-Week and the Labor Supply", Southern Economic Journal, janvier, 322-331.
- BROWN, D. and Mc DOUGAL, S. (1977) "Noncompliance with Law : A Utility Analysis of City Crime Rates", Social Science Quarterly, 58, no 2, 195-214.

- BULOW, J. and SUMMERS, L. (1986) "A Theory of Dual Labor Markets with Application to Industrial Policy, Discrimination and Keynesian Unemployment", Journal of Labor Economics, 4, no 3, 376-414.
- CAIN, G. (1976) "The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory : A survey", Journal of Economic Literature, 14, no 4, 1215-1257.
- CASSEL, D. (1983) "The Growing Shadow Economy : Implications for Stabilisation Policy", Conference of Bielefeld, octobre, non publié.
- CASSIDY, G. (1984) "Dual Market and Human Capital Theories Revisited : the Role of Secondary Labor Market Intermediaries", Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, 31, no 2, février, 109-125.
- CHARREYRON, A. (1979) "L'économie souterraine se développe à l'Est comme à l'Ouest", Futuribles, décembre, 101-106.
- CLOTFELTER, C. (1979) "Equity, Efficiency and the Tax Treatment of In-Kind Compensation", National Tax Journal, 32, no 1, march, 51-61.
- CLOTFELTER, C. (1983b) "Tax-Induced Distortions and the Business-Pleasure Borderline : The Case of Travel and Entertainment", American Economic Review, 73, no 5, 1053-1065.
- CONTINI, B. (1981a) "Labor Market Segmentation and the Development of the Parallel Economy - The Italian Experience", Oxford Economic Papers, 33, no 1, 401-412.
- CONTINI, B. (1981b) "The Second Economy of Italy", Taxing and Spending, printemps, no 3, 17-24.
- CONTINI, B. (1981c) "Dropping Out : Notes on the Italian Economy", Journal of Contemporary Studies, été, 79-88.
- CONTINI, B. (1983a) "L'économie souterraine : Un schéma d'interprétation générale et l'expérience italienne", Skepsis, 7, no 2, mai, 36-47.
- CONTINI, B. (1983b) "The Anatomy of the Irregular Economy: A Framework for Dynamic Analysis", Conference of Bielefeld, octobre, non publié.
- CRAMER, D. (1983) "Illegal Employment as one Element of the Underground Economy", Conference of Bielefeld, octobre, non publié.
- CROSS, R. and SHAW, G. (1981) "Tax Evasion-Avoidance Choice : A Suggested Approach", National Tax Journal, 34, no 4, 488-490.
- DE GRAZIA, R. (1980) "Clandestine Employment : A Problem of our Times", International Labour Review, 119, no 5, septembre, 549-563.
- DEITER, J. (1966) "Moonlighting and the Shorter Workweek", The Southwestern Social Science Quarterly, 308-315.
- DEL BOCA, D. (1981) "Parallel Economy and the Family Allocation of Time" MICROS, Quarterly Journal of Microeconomics, no 1, 13-18.

- DEL BOCA, D. and FORTE, F. (1982), "The Parallel Economy in Italy", dans The Underground Economy in the U.S and Abroad, V. Tanzi (ed.), Lexington Books, Toronto, 179-197.
- DENISON, E. (1982) "Is US Growth Understated because of the Underground Economy ? Employment Ratios Suggest not", The Review of Income and Wealth, 28, no 1, 1-17.
- DEUTERMANN, W. and SCOTT, V. (1978) "Voluntary Part-time Workers", Monthly Labor Review, 101, juin, 3-10.
- DICKENS, W. and LANG, K. (1985) "A Test of Dual Labor Market Theory", American Economic Review, 75, no 4, 792-805.
- DILNOT, A. and MORRIS, C. (1981) "What do we Know about the Black Economy in the U.K?", Fiscal Studies, 2, no 1, 58-73.
- DODD, R. (1984) "Economie souterraine et évasion fiscale aux U.S.A", Revue Française des Finances Publiques, no 5, 69-82.
- EBERTS, R. and STONE, J. (1985) "Wages, Fringe Benefits and Working Conditions : An Analysis for Compensating Differentials", Southern Economic Journal, 52, no 1, 274-280.
- FEIGE, E. (1979) "How Big is the Irregular Economy?", Challenge, novembre, 5-13.
- FEIGE, E. (1982) "Macroeconomic Malaise and the Unobserved Economy" Economic Impact, no 4, 53-59.
- FEIGE, E. (1984) "Macroeconomics and the Unobserved Sector", dans Taxation : An International Perspective, W. Block and M. Walker (eds.), The Fraser Institute, Canada, 21-37.
- FEIGE, E. (1985) "Definitions and the Measurement of the Underground Economy and the Full Compliance Budget Deficit", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner et A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 19-37.
- FON, V. et al. (1985) "The Firms Demand for Daily Hours of Work : Some Implications" Atlantic Economic Journal, 13, no 1, 36-42.
- FREY, B., WECK, H. and POMMERHNE, W. (1982) "Has the Shadow Economy Grown in Germany? An Exploratory Approach", Weltwirtschaftliches Archiv, Band 118, heft 3, 499-524.
- FREY, B. and POMMERHNE, W. (1984) "The Hidden Economy : State and Prospects for Measure", Review Income and Wealth, 30, no 1, 1-23.
- FREY, B. and WECK, H. (1983) "What Produces a Hidden Economy? An International Cross Section Analysis", Southern Economic Journal, 49, no 3, 822-833.
- FREY, B. and WECK, H. (1984) "The Hidden Economy as an Unobserved Variable", European Economic Review, 26, 32-47.
- FUA, G. (1977) "Employment and Productive Capacity in Italy", Banca Nazionale del lavoro, 216-244.
- GAETANI D'ARAGONA, G. (1981) "The Hidden Economy : Concealed Labor Markets in Italy", Rivista di Scienze Economiche e Commerciali, 28, no 3, 270-290.

- GARCIA, G. (1978) "The Currency Ratio and the Subterranean Economy", Financial Analysts Journal, novembre, 64-69.
- GERSHUNY, G. (1979) "L'économie informelle", Futuribles, no 24, juin, 37-49.
- GINSBURGH, V., MICHEL, P., SHIOPPA, F and PESTIAU, P. (1985) "Macroeconomic Policy in the Presence of an Irregular Sector", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner et A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 194-218.
- GIRAN, J-P. (1983) "Complementarity and Competition between Official and Shadow Labour Markets", Conference of Bielefeld, octobre, non publié.
- GREFFE, X. (1982) "L'économie non officielle", Problèmes économiques La Documentation Française, no 1771, 3-14.
- GUTMANN, P. (1977) "The Subterranean Economy", Financial Analysts' Journal, novembre, 26-29.
- GUTMANN, P. (1978) "Professor Gutmann Replies", Financial Analysts' Journal, novembre, 67-69.
- GUTMANN, P. (1979) "Statistical Illusions, Mistaken Policies", Challenge, 22, 14-17.
- GUTMANN, P (1985) "The Subterranean Economy, Redux", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner et A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 2-19.
- GUTTENTAG, J., DEANE, L. and RODEWALD, W. (1953) "Federal Income Taxation of Fringe Benefits", National Tax Journal, 6, 250-267.
- HALPERIN, D. (1984) "Broadening the Base : The Case of Fringe Benefits", National Tax Journal, 37, no 3, 271-281.
- HARISSON, B. and SUM, A. (1979) "The theory of Dual or Segmented Labor Markets", Journal of Economic Issues, 13, no 3, 687-706.
- ISACHSEN, A. and STRÖM, S. (1980) "The Hidden Economy : The Labor Market and Tax Evasion", Scandinavian Journal of Economics, 82, no 2, 304-311.
- ISACHSEN, A. and STRÖM, S. (1985) "The Size and Growth of the Hidden Economy in Norway" The Review of Income and Wealth, 31, no 1, 21-38.
- ISACHSEN, A. and KLOVLAND, J. and STRÖM, S. (1982) "The Hidden Economy in Norway and Sweden", dans The Underground Economy in the US and Abroad, V. Tanzi (ed.), Lexington Books, Toronto, 209-233.
- JUNOD, Ch.-A. (1972) "Eléments de droit public économique", Genève.
- KATZ, A. and MANKIW, G. (1985) "How Should Fringe Benefits be Taxed ?" National Tax Journal, 38, no 1, 37-46.
- KAY, J. (1979) "The Economics of Tax Avoidance", British Tax Review, no 5, 354-65.

- KENADJIAN, B. (1982) "The Direct Approach to Measuring the Underground Economy in the United States : Internal Revenue Service Estimates of Unreported income", dans The Underground Economy in the US and Abroad, V. Tanzi (ed.), Lexington Books, Toronto, 93-101.
- KLATZMANN, R. (1979) "Le travail noir", Futuribles, septembre, 43-58.
- KLOVLAND, J. (1980) "In Search of the Hidden Economy : Tax Evasion and the Demand for Currency in Norway and Sweden", Discussion paper 18/80, Norwegian School of Economics and Business Administration.
- KLOVLAND, J. (1984) "Tax Evasion and the Demand for Currency in Norway and Sweden. Is there a Hidden Relationship?", Scandinavian Journal of Economics, 86, no 4, 423-439.
- LANGFELDT, E. (1985) "Is a Growing Unobserved Sector Undermining Monetary Policy in Germany?", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 301-314.
- LEBAN, R. et LESOURNE, J (1982) "Profils individuels et segmentation du marché du travail", Revue Economique, 33, no 5, 862-894.
- LINHART, S. (1983) "Social Security Versus Family Ideology. The State's Reaction to the Consequences of Early Industrialization in Japan", Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, 30 703-715.
- LONG, J. and SCOTT, F. (1982) "The Income Tax and Nonwage Compensation", The Review of Economics and Statistics, 64, no 2, 211-221.
- LONG, J. and SCOTT, F. (1984) "The Impact of the 1981 Tax Act on Fringe Benefits and Federal Tax Revenues", National Tax Journal, 37, no 3, 185-194.
- MABRY, B. (1973) "The Economics of Fringe Benefits", Industrial Relations, 12, no 1.
- MACAFEE, K. (1980) "A Glimpse of the Hidden Economy in the National Accounts", Economic Trends, février, 81-87.
- MARTINO, A. (1980) "Another Italian Economic Miracle", Mont-Pélerin Society, Stanford, non publié, 25 pages.
- MINC, A. et ROSANVALLON, P. (1980) "Le chômage et l'économie souterraine", Le Débat, juin, 3-26.
- MOLEFSKY, B. (1982) "America's Underground Economy", dans The Underground Economy in the U.S and Abroad, V. Tanzi (ed.), Lexington Books, Toronto, 47-67.
- NOLAN, J. (1977) "Taxation of Fringe Benefits", National Tax Journal, 30, no 3, 359-369.
- OCDE (1975) "Aspects théoriques et empiriques des effets de la fiscalité sur l'offre de main d'oeuvre", Paris.
- OCDE (1982b) "Le défi du chômage : Rapport aux ministres du travail".
- O'CONNELL, J. (1979) "Multiple Job Holding and Marginal Tax Rates", National Tax Journal, 32, no 1, 73-76.

- O'HIGGINS, M. (1980) "Measuring the Hidden Economy : A Review of Evidence and Methodologies" (Outer Circle Policy Unit), juillet.
- O'HIGGINS, M. (1985) "The Relationship Between the Formal and Hidden Economies : An Exploratory Analysis for Four Countries", dans "The Economics of the Shadow Economy", W. Gaertner and A. Wenig (eds.), 1983, Springer-Verlag, Berlin, 127-144.
- OI, W. (1962) "Labor as a Quasi-Fixed Factor", Journal of Political Economy, 70, décembre, 538-555.
- PEACOCK, A. (1981) "Fiscal Theory and the Market for Tax Reform", dans Reforms of Tax Systems, K. Roskamp et F. Forte (eds.), Wayne State University Press, Detroit, 11-21.
- PERLMAN, R. (1966) "Observations on Overtime and Moonlighting", Southern Economic Journal, 237-244.
- PESTIEAU, P. (1985) "Belgium's Irregular Economy", dans The Economics of the Shadow Economy", W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 144-161.
- PETERSEN, H. (1982) "Size of the Public Sector, Economic Growth and the Informal Economy : Development Trends in the Federal Republic of Germany", Review of Income and Wealth, 28, no 2, 191-215.
- POMMERHNE, W. et FREY, B. (1981) "Les modes d'évaluation de l'économie occulte, différentes approches et quelques résultats", Futuribles, décembre, 3-32.
- POMMERHNE, W. (1984) "What do we Know about Tax Evasion", non publié juillet, 27 pages.
- POMMERHNE, W. and SCHNEIDER, F. (1984) "The Decline of Productivity Growth and the Rise of the Shadow Economy in the U.S", mimeo.
- RICE, R. (1966) "Skill, Earnings and the Growth of Wage Supplements", American Economic Review, Papers and Proceedings, 56, no 2, 582-593.
- ROSS, A. (1958) "Do we Have a New Industrial Feudalism?", American Economic Review, 48, no 5, 903-920.
- SCHNEIDER, F. and HOFREITHER, M. (1986) "The Effects of a Rising Shadow Economy on the Official Austrian Economy : First Results with a Small Econometric Model", Paper presented at the meeting of the European Public Choice Society, april 2-5, Noordwijkerhout, the Netherlands.
- SHERMAN, R. and WILLET, T. (1968) "Notes on Overtime, Moonlighting and the Shorter Work-Week", Southern Economic Journal, no 35, 78-85.
- SHISHKO, R and ROSTKER, B. (1976) "The Economics of Multiple Job Holding", American Economic Review, 66, no 3, 298-308.
- SIMONS, H. (1938) "The Comprehensive Definition of Income", dans Simons, Personal Income Taxation, University of Chicago Press, 49-58.
- SKOLKA, J. (1985) "The Parallel Economy in Austria" dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 60-76.

- SMITH, A. (1981) "The Informal Economy", Lloyds Bank Review, juillet 45-61.
- STEIN, B. (1985) "Subterranean Labor Markets : A Conceptual Analysis", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 37-45.
- STONE, J.A. (1982) "The Impact of Unemployment Compensation on the Decisions of Unemployed Workers", Journal of Human Resources, 17, no 2, 299-306.
- SUNLEY, E. (1977a) "The Choice Between Deductions and Credits", National Tax Journal, 30, no 3, 243-247.
- SUNLEY, E. (1977b) "Employee Benefits and Transfer Payments", dans Comprehensive Income Taxation, J. Pechman (ed.), Brookings Institution, Washington D.C.
- SUNLEY, E. (1984) "Big Revenue Options : An Overview", National Tax Journal, 37, no 3, 261-263.
- TANZI, V. (1980b) "Underground Economy and Tax Evasion in the United States : Estimates and Implications", Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, no 135, 427-453, repris dans Tanzi 1982.
- TANZI, V. (1983) "The Underground Economy in the United States : Annual Estimates 1930-1980", International Monetary Fund, Staff Papers, 3, no 2, 283-305.
- TURGOT, A. (1759) "Fondation" dans Turgot, Collection des principaux économistes, volume 3, Guillaumin, Paris, 1844, 299-309.
- VALLI, V. (1983) "The Rise in Unemployment and Employment Adjustment Policies in Italy, Japan and West Germany", Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Sociali, 30, 717-733.
- VARTIAINEN, H. (1981) "Progressive Income Taxation, Disincentives and Barter", dans Reforms of Tax Systems, K. Roskamp et F. Forte (eds.) Wayne State University Press, Detroit, 103-119.
- WACHTER, M. (1974) "The Primary and Secondary Labor Market Mechanism : A Critique of the Dual Approach", Brookings Papers on Economic Activity, no 3, 637-680.
- WECK, H. and FREY, B. (1982) "Tax Financing and the Shadow Economy", Congress of the International Institute of Public Finance, Copenhagen, août, 16 pages.
- WECK, H. and FREY, B. (1985) "Measuring the Shadow Economy : The Case of Switzerland", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 76-105.
- WOODBURRY, S. (1983) "Substitution between Wage and Nonwage Benefits", American Economic Review, 73, 166-182.

C. BIBLIOGRAPHIE SE RAPPORTANT A LA TROISIEME PARTIE
(CHAPITRES 7-8-9-10)

C.1 OUVRAGES

- AARON, H. and PECHMAN, J. (1981) editors, "How Taxes Affect Economic behavior", Studies of Government Finance, The Brookings Institution, Washington.
- ARROW, K. (1970) "Essays in the Theory of Risk Bearing", North Holland.
- BENTHAM, J. (1888) "Principes de législation et d'économie politique", Petite bibliothèque économique, Guillaumin et Cie, Paris.
- CARR-HILL, R. and STERN, N. (1979) "Crime, the Police and Criminal Statistics", London, Academic Press.
- DURKHEIM, E. (1938) "The Rules of Sociological Method", New York, The Free Press.
- HEINEKE, J. (1978) editor, "Economic Models of Criminal Behavior", North Holland.
- HEY, J. (1979) "Uncertainty in Microeconomics", Martin Robertson, Oxford.
- LITTON, R. A. (1985) "Crime, Crime Prevention and Insurance", dissertation de doctorat.
- PLYLE, D. (1983) "The Economics of Crime and Law Enforcement", The Macmillan Press Ltd., Hong Kong.

C.2 ARTICLES

- ALLINGHAM, M. (1979) "Tax Avoidance, Progressivity and Work Effort- A Comment", Public Finance, 34, no 3, 461-462.
- ALLINGHAM, M. and SANDMO, A. (1972) "Income Tax Evasion : A Theoretical Analysis", Journal of Public Economics, 1, 323-338.
- ANDERSEN, P. (1977) "Tax Evasion and Labor Supply", Scandinavian Journal of Economics, 79, no 3, 275-283.
- ARROW, K. (1965) "Aspects of the Theory of Risk Bearing", Helsinki : Yrjö Jahnssoin säätiö.
- BALDRY, J. (1979) "Tax Evasion and Labour Supply", Economic Letters, no 3, 53-56.
- BALDRY, J. (1984) "The Enforcement of Income Tax Laws : Efficiency Implications, The Economic Record, 60, no 169, 156-60.
- BECKER, G. (1965) "The Theory of Allocation of Time", Economic Journal, 75, no 299, 493-517.

- BECKER, G. (1968) "Crime and Punishment, an Economic Approach", Journal of Political Economy, 76, no 2, 169-217.
- BENJAMINI, Y. and MAITAL, S. (1985) "Optimal Tax Evasion and Optimal Tax Evasion Policy : Behavioral Aspects", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 245-265.
- BENTAL, B. BEN-ZION, U. and WENIG, A. (1985) "Macroeconomic Policy and the Shadow Economy", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 179-194.
- BLOCK, M. and HEINEKE, J. (1973) "The Allocation of Effort Under Uncertainty : The Case of Risk-Averse Behavior", Journal of Political Economy, 81, no 2, 376-385.
- BLOCK, M. and HEINEKE, J. (1975) "A Labor Theoretic Analysis of Criminal Choice", American Economic Review, 65, no 3, 314-325.
- BLUME, M. and FRIEND, I. (1975) "The Asset Structure of Individual Portfolios and Some Implications for Utility Functions", The Journal of Finance, 30, no 2, 585-603.
- BOYER, M. and DIONNE, G. (1983) "Variation in the Probability and Magnitude of Loss : Their Impact on Risk", The Canadian Journal of Economics, 16, no 3, 411-419.
- BREAK, G. (1953), "Income Taxes, Wage Rates and the Incentive to Supply Labor Services", National Tax Journal, 6, no 4, 333-353.
- BROWN, W. and REYNOLDS, M. (1973) "Crime and Punishment : Risk Implications", Journal of Economic Theory, 6, 508-514.
- BROWN, D. and Mc DOUGAL, S. (1977) "Noncompliance with Law : A Utility Analysis of City Crime Rates", Social Science Quarterly, 58, no 2, 195-214.
- CARR-HILL, R. and STERN, N. (1977) "Theory and Estimation in Models of Crime and its Social Control and their Relations to Concepts of Social Output", dans The Economics of Public Services, M. Feldstein and R. Inman, (eds.), London, Macmillan, 116-147.
- CHATTERJI, M. (1979) "A Note on Progressive Taxes and the Supply of Labor", Journal of Public Economics, 12, 215-220.
- CHRISTIANSEN, V. (1980) "Two Comments on Tax Evasion", Journal of Public Economics, 13, 389-393.
- CHUNG, P. (1976) "On Complaints about High Taxes : An Analytical Note", Public Finance, 31, no 1, 125-130.
- CLONINGER, D. (1977) "The Deterrence Effect of Law Enforcement : An Evaluation of Recent Findings and Some New Evidence", American Journal of Economics and Sociology, 323-335.
- COHN, R. et al. (1975) "Individual Investor Risk Aversion and Investment Portfolio Composition", The Journal of Finance, 30, no 2, 605-620.

- COURANT, P. and RUBINFELD, D. (1981) "On the Welfare Effects of Tax Limitation", Journal of Public Economics, 16, 289-316.
- COWELL, F. (1981) "Taxation and Labour Supply with Risky Activities" Economica, 48, no 192, 365-381.
- COWELL, F. (1985a) "Public Policy and Tax Evasion : Some Problems", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 273-285.
- COWELL, F. (1985b) "Tax Evasion with Labor Income", Journal of Public Economics, 26, no 1, 19-34.
- COWELL, F. (1985c) "The Economic Analysis of Tax Evasion", Bulletin of Economic Research, 37, no 3, 163-193.
- DE GIJSEL, P. (1985) "A Microeconomic Analysis of Black Labor Demand and Supply", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 218-227.
- EHRlich, I. (1973) "Participation in Illegitimate Activities : A Theoretical and Empirical Investigation", Journal of Political Economy, 81, no 3, 521-565.
- FISHBURN, G. (1979), "On How to Keep Taxpayers Honest, or almost So", The Economic Record, 55, no 150, septembre, 267-270.
- FORST, B. (1976), "Participation in Illegitimate Activities : Further Empirical Findings", Policy Analysis, 2, no 3, 477-492.
- FREEMAN, R. (1982) "Crime and the Labor Market", National Bureau of Economic Research, Working Paper no 1031, 36 pages.
- FRIEND, I. and BLUME, M. (1975) "The Demand for Risky Assets", American Economic Review, 65, no 5, 901-922.
- FRIEDMAN, M. and SAVAGE, L. (1948) "The Utility Analysis of Choices Involving Risk" Journal of Political Economy, 56, no 4, 297-304.
- GINSBURGH, V., MICHEL, P., SHIOPPA, F and PESTIAU, P. (1985) "Macroeconomic Policy in the Presence of an Irregular Sector", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 194-218.
- HANSSON, I. (1983) "Tax Evasion and Government policy", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 285-301.
- HARRIS, J. (1970) "On the Economics of Law and Order", Journal of Political Economy, 78, no 1, 165-174.
- HEINEKE, J. (1975) "A note on Modeling the Criminal Choice Problem", Journal of Economic Theory, 10, 113-116.
- HEINEKE, J. (1978) "Economic Models of Criminal Behavior : An Overview", dans Economic Models of Criminal Behavior, J. Heineke (ed.), North Holland, 1-35.
- HEMMING, R. (1980) "Income Tax Progressivity and Labour Supply", Journal of Public Economics, 14, 95-100.

- HIRSHLEIFER, J. (1965) "Investment Decision Under Uncertainty : Choice-Theoretic Approaches" Quarterly Journal of Economics, 79, no 3, 509-536.
- ISACHSEN, A. and STRÖM, S. (1980) "The Hidden Economy : The Labor Market and Tax Evasion", Scandinavian Journal of Economics, 82, no 2, 304-311.
- ISACHSEN, A. SAMUELSON, S. and STRÖM, S. (1985) "The Behavior of the Tax Evaders", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 227-245.
- KEMP, M. and YEW-KWANG, N. (1979) "The Importance of Being Honest", The Economic Record, mars, 41-46.
- KOSKELA, E. (1983a) "A Note on Progression Penalty Schemes and Tax Evasion" Journal of Public Economics, 22, 127-133.
- KOSKELA, E. (1983b) "On the Shape of the Tax Schedule, the Probability of Detection, and the Penalty Schemes as Deterrents to Tax Evasion" Public Finance, 38, no 1 70-80.
- LESSICOTI, M. (1972) "Taxation and Social Risk Taking", Public Finance, 27, 325-339.
- MARCHON, M. (1979) "Tax Avoidance, Progressivity and Work Effort", Public Finance, 39, no 3, 452-460.
- MORIN, R. and SUAREZ, F. (1983) "Risk Aversion Revisited", The Journal of Finance, 38, no 4, 1201-1216.
- PALMER, J. BARTLETT, R. (1977) "Understanding Compliance and Noncompliance with Law : The Contributions of Utility Theory. A Comment", Social Science Quarterly, 58, no 2, 332-335.
- PENCAVEL, J. (1979) "A Note on Income Tax Evasion, Labor Supply, and Nonlinear Tax Schedules", Journal of Public Economics, 12, 115-124.
- POLINSKY, M. and SHAVELL, S. (1979) "The Optimal Tradeoff Between the Probability and Magnitude of Fines", American Economic Review, 69, no 5, 880-891.
- PRATT, J. (1984) "Risk Aversion in the Small and in the Large", Econometrica, 32, no 1-2,
- RICKARD, J., RUSSELL, A. and HOWROYD, T. (1982) "A Tax Evasion Model with Allowance for Retroactive Penalties", The Economic Record, décembre, 379-385.
- RICKETTS, M. (1984) "On the Simple Macroeconomics of Tax Evasion : An Elaboration of the Peacock-Shaw Approach", Public Finance, 39, no 3, 420-424.
- ROSS, S. (1981) "Some Stronger Measures of Risk Aversion in the Small and the Large with Applications" Econometrica, 49, no 3,
- SANDMO, A. (1981) "Income Tax Evasion, Labor Supply and the Equity-Efficiency Tradeoff", Journal of Public Economics, 16, no 3, 265-288.

- SANDMO, A. (1983) "Progressive Taxation, Redistribution and Labor Supply", Scandinavian Journal of Economics, 85, no 3, 311-323.
- SINGH, B. (1973) "Making Honesty the Best Policy", Journal of Public Economics, 2, 257-263.
- SKOGH, G. (1973) "A Note on Gary Becker's Crime and Punishment : An Economic Approach", The Swedish Journal of Economics, 75, no 3, 305-311.
- SPROULE, R., KOMUS, D. and TSANG, E. (1980) "Optimal Tax Evasion : Risk Neutral Behaviour Under a Negative Income Tax", Public Finance, 35, no 2, 309-317.
- SRINIVASAN, T. (1973) "Tax Evasion : A Model", Journal of Public Economics, 2, 339-346.
- STATEN, M. and UMBECK, J. (1982) "Information Costs and Incentives to Shirk : Disability Compensation of Air Traffic Controllers", American Economic Review, 72, no 5, 1023-1037.
- STERN, N. (1978) "On the Economic Theory of Policy Towards Crime", dans Economic Models of Criminal Behavior, J. Heineke (ed.), 123-152.
- SZPIRO, G. (1986) "Measuring Risk Aversion : An Alternative Approach", The Review of Economics and Statistics, 68, no 2, 156-159.
- SUTHERLAND, E. (1940) "White-Collar Criminality", American Sociological Review, 5, 1-12.
- TAYLOR, J. (1978) "Econometric Models of Criminal Behavior : A Review" dans Economic Models of Criminal Behavior, J. Heineke (ed.), North Holland, 35-81.
- VISCUSI, K. (1986) "The Risks and Rewards of Criminal Activity : A Comprehensive Test of Criminal Deterrence", Journal of Labor Economics, 4, no 3, 317-340.
- WATSON, H. (1985) "Tax Evasion and Labor Markets", Journal of Public Economics, 27, 231-246.
- WEINBLATT, J., SPIEGEL, U., HAKIM, S. and BEN ZION, U. (1983) "Crime Prevention Policies and Externalities : A Theoretical Analysis", Public Finance, 38, no 1, 111-131.
- WEISS, L. (1976) "The Desirability of Cheating Incentives and Randomness in the Optimal Income Tax", Journal of Political Economy, 84, no 6, 1343-1352.
- YITZHAKI, S. (1974) "Income Tax Evasion : A Theoretical Analysis", Journal of Public Economics, 3, 201-202.

D. BIBLIOGRAPHIE SE RAPPORTANT A LA QUATRIEME PARTIE (CHAPITRES 11-12)

D.1 OUVRAGES

- AARON, H. and PECHMAN, J. (1981) "How Taxes Affect Economic Behavior", Studies of Government Finance, The Brookings Institution, Washington.
- ADAIR, Ph. (1985) "L'économie informelle", Anthropos, Paris.
- ARROW, K. (1970) "Essays in the Theory of Risk Bearing", North Holland.
- ATKINSON, A. and STIGLITZ, J. (1980) "Lectures on Public Economics", Mc Graw-Hill Book Company, England.
- BRACEWELL-MILNES, B. (1978) "Tax Avoidance and Evasion : The Individual and Society", Panopticum Press, London.
- BROWN, C.V. and JACKSON, P.M. (1978) "Public Sector Economics", Martin Robertson, Oxford.
- DE LAUBIER, P. (1984) "La politique sociale dans les sociétés industrielles de 1800 à nos jours", Economica, Paris.
- FONTELA, E. et BARANZINI, E. (1977) "Eléments de Comptabilité Nationale", Université de Genève, Département d'Econométrie.
- GILDER, G. (1981) "Richesse et pauvreté", Albin Michel, Paris.
- HEERTJE, A. and ALLEN, M. and COHEN, H. (1982) "The Black Economy", Pan Books, London.
- HEERTJE, A. and BARTHELEMY, P. (1984) "L'économie souterraine", Economica, Paris.
- INTERNAL REVENUE SERVICE (1979a) "Report to the Congress : Who's not Filing Income Tax Returns ? IRS Needs Better Ways to Find them and Collect their Taxes", General Accounting Office, Juillet 1979.
- INTERNAL REVENUE SERVICE (1979b) in "Hearings before the Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means of the House of Representatives", septembre 10, 65-195.
- JAMES, S. and NOBES, C. (1978) "The Economics of Taxation : Taxation and Incentives", P. Alan, Oxford.
- LEWIS, A. (1982) "The Psychology of Taxation", Martin Robertson, Oxford.
- MARS, G. (1982) "Cheats at Work", George Allen and Unwin, London.
- MUSGRAVE, R. and MUSGRAVE, P. "Public Finance in Theory and Practice", 3rd edition, Mc Graw-Hill Book Company, Tokyo.
- NORDHAUS, W. and TOBIN, J. (1972) "Is Growth Obsolete", National Bureau of Economic Research, Fiftieth Anniversary Colloquium, Columbia University Press, New-York.
- SIMON, C. and WITTE, A. (1982) "Beating the System", Auburn House, Boston.

D.2 ARTICLES

- AFXENTIOU, P. (1980) "Anti-Government Sentiments and their Policy Implications", Economia Internazionale, 32, no 4, november, 356-366.
- ALM, J. (1985) "The Welfare Cost of the Underground Economy", Economic Inquiry, 26, no 2, 243-263.
- AMSELLE, J.L. (1981) "Economie souterraine, Economie sans mystère", Futuribles, janvier, 55-61.
- ARROW, K. (1965) "Aspects of the Theory of risk Bearing", Yrjö Jahnssonin säätiö, Helsinki.
- ATKINSON, A. (1982) "The Design of Taxation and Government Expenditure Policies", mimeo, février.
- BALACHANDRAN, K. and SCHAEFFER, M. (1980) "Optimal Diversification among Classes for Auditing Income Tax Returns", Public Finance, 35, no 2, 251-258.
- BARTHELEMY, P. (1983) "The Underground Economy and the Distribution of Incomes : Some Theoretical and Empirical Aspects", Conference of Bielefeld, octobre, non publié.
- BARZEL, Y. (1973) "The Determination of Daily Hours and Wages", Quarterly Journal of Economics, 87, no 3, 220-238.
- BELTRAME, P. (1984) "La résistance à l'impôt et le droit fiscal", Revue française de Finances publiques, no 5, 21-35.
- BENJAMINI, Y. and MAITAL, S. (1985) "Optimal Tax Evasion and Optimal Tax Evasion Policy : Behavioral Aspects", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 245-265.
- BENTAL, B. BEN-ZION, U. and WENIG, A. (1985) "Macroeconomic Policy and the Shadow Economy", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 179-194.
- BLADES, D. (1985) "What Should be Included in the National Accounts and What difference would it make" dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 45-59.
- BORNE, D. (1984) "Vive le roi sans gabelle : les révoltes contre l'impôt en France du XVIIe au XXe siècle", Revue française de Finances Publiques, no 5, 9-21.
- BROESTERHUIZEN, G.A. (1985) "The Unobserved Economy and the National Accounts in the Netherlands : A Sensitivity Analysis", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 107-127.
- CARTER, M (1984) "Issues in the Hidden Economy : A Survey", The Economic Record, 60, no 170, 209-222.
- CHRISTIANSEN, V. (1980) "Two Comments on tax Evasion", Journal of Public Economics, 13, 389-393.

- CITRIN, J. and GREEN, D. (1985) "Policy and Opinion in California after Proposition 13" National Tax Journal, 38, no 1, 15-35.
- CLONINGER, D. (1977) "The Deterrence Effect of Law Enforcement : An Evaluation of Recent Findings and Some New Evidence", American Journal of Economics and Sociology, 323-335.
- CLOTFELTER, C. (1983a), "Tax Evasion and Tax Rates : An Analysis of Individual Returns", The Review of Economics and Statistics, 65, no 3, 363-373.
- CONTINI, B. (1983a) "L'économie souterraine : Un schéma d'interprétation générale et l'expérience italienne", Skepsis, 7, no 2, 36-47.
- COURANT, P. and RUBINFELD, D. (1981) "On the Welfare Effects of Tax Limitation", Journal of Public Economics, 16, 289-316.
- COWELL, F. (1985a) "Public Policy and Tax Evasion : Some Problems", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 273-285.
- COX, D. (1984) "Raising Revenue in the Underground Economy", National Tax Journal, 37, no 3, 283-288.
- DAVIS, J. (1974) "Techniques of Fiscal Analysis in the U.K", Public Finance, 29, no 3-4, 285-305.
- DODD, R. (1984) "Economie souterraine et évasion fiscale aux U.S.A", Revue Française des Finances Publiques, no 5, 69-82.
- FELDSTEIN, M. (1976) "On the Theory of Tax Reform", Journal of Public Economics, 6, no 1-2, 77-105.
- FEUILLE FEDERALE (1984), Rapport concernant des mesures visant à lutter contre la fraude fiscale, no 7, mars.
- FORST, B. (1976), "Participation in Illegitimate Activities : Further Empirical Findings", Policy Analysis, 2, no 3, 477-492.
- FORTE, F. and GIARDINA, E. (1981) "The Crisis of the Fiscal State", dans Reforms of Tax Systems, K. Roskamp and F. Forte (eds.), Wayne State University Press, Detroit, 1-9.
- FRANK, M. (1976) "Fraude des revenus soumis à l'impôt des personnes physiques et perte d'impôt qui en résulte pour le trésor : Etude méthodologique", Public Finance, 31, no 1, 1-30.
- FRANK, M. and DEKEYSER-MEULDERS, D. (1977) "A Tax Discrepancy Coefficient Resulting from Tax Evasion or Tax Expenditures", Journal of Public Economics, 8, 67-78.
- FRIEDLAND, N., MAITAL, Sh. and RUTTENBERG, A. (1978) "A Simulation Study of Tax Evasion", Journal of Public Economics, 10, 107-16.
- GAETANI D'ARAGONA, G. (1981) "The Hidden Economy : Concealed Labor Markets in Italy", Rivista di Scienze Economiche e Commerciali, 28, no 3, 270-290.
- GARBER, S., KLEPPER, S. and RUBENSON, D. (1982) "Tax Rates and Tax Evasion : Bringing the Theory Closer to the Evidence", mimeo, Carnegie Mellon University, 20 pages.

- GAUDEMET, P. (1981) "Les relations entre le fisc et le contribuable", dans Reforms of Tax Systems, K. Roskamp and F. Forte (eds.), Wayne State University Press, Detroit, 199-208.
- GEEROMS, H. and WILMOTS, H. (1985) "An Empirical Model of Tax Evasion and Tax Avoidance", Public Finance, 40, no 2, 190-209.
- GERSHUNY, G. (1979) "L'économie informelle", Futuribles, no 24, juin, 37-49.
- GREENFIELD, S. (1982) "Audit Productivity : A Cross Sectional Analysis", National Tax Journal, 35, no 4, 501-505.
- GROVES, H. (1958) "Empirical Studies of Income Tax Compliance" National Tax Journal, 11, no 4, 291-301.
- HARRIS, J. (1970) "On the Economics of Law and Order", Journal of Political Economy, 78, no 1, 165-174.
- HASLINGER, F. (1985) "Reciprocity, Loyalty, and the Growth of the Underground Economy : A Theoretical Note" European Journal of Political Economy, 1, no 3, 309-323.
- KANE, E. (1976) "A Cross-section Study of Tax Avoidance by Large Commercial Banks", dans Belsley, Kane, Samuelson, and Solow (eds.), Inflation, Trade and Taxes, Coburn, Ohio State University Press, 218-246.
- KANE, E. and VALENTINI, J. (1975) "Tax Avoidance by Savings-and-Loan Associations before and after the Tax Reform Act of 1979", Journal of Monetary Economics, 1, 41-63.
- KAPLAN, S. and RECKERS, Ph. (1985) "A Study of Tax Evasion Judgements", National Tax Journal, 38, no 1, 97-102.
- KENADJIAN, B. (1982) "The Direct Approach to Measuring the Underground Economy in the United States : Internal Revenue Service Estimates of Unreported Income" dans The Underground Economy in the US and Abroad, V. Tanzi, (ed.), Lexington Books, Toronto, 93-101.
- LEWIS, A. (1979) "An Empirical Assessment of Tax Mentality" Public Finance, 34, no 2, 245-257.
- MACAFEE, K. (1980) "A Glimpse of the Hidden Economy in the National Accounts", Economic Trends, février, 81-87.
- MASON, R. and CALVIN, L. (1984) "Public Confidence and Admitted Tax Evasion" National Tax Journal, 37, no 4, 489-495.
- MEHL, L. (1984) "Les résistances à l'impôt", Avant-propos de, Revue Française de Finances Publiques, no 5, 1-9.
- MORK, K.A. (1975) "Income Tax Evasion : Some Empirical Evidence", Public Finance, 30, no 1, 70-75.
- MUELLER, E. (1963) "Public Attitudes Toward Fiscal Programs", Quarterly Journal of Economics, 77, no 2, 210-235.
- NITZ, L. (1983) "Net Wealth Generation in the Shadow Economy : An Exploration of the Domestic Home Improvement Production System", Conference of Bielefeld, octobre, non publié.

- OCDE (1980) "Fraude et évasion fiscales : Un rapport du comité des affaires fiscales de l'OCDE", 104 p.
- OCDE (1982a) "L'économie souterraine et les comptes nationaux", Perspectives Economiques, juin, étude de D. Blades.
- O'HIGGINS, M. (1985) "The Relationship between the Formal and Hidden Economies : An Exploratory Analysis for Four Countries", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 127-144.
- PEACOCK, A. (1981) "Fiscal Theory and the Market for Tax Reform", dans Reforms of Tax Systems, K. Roskamp and F. Forte (eds.), Wayne State University Press, Detroit, 11-21.
- PEACOCK, A. (1983) "The Disaffection of the Taxpayer", Atlantic Economic Journal, 7-15.
- PEACOCK, A. and SHAW, G. (1982) "Tax Evasion and Tax Revenue Loss", Public Finance, 37, no 2, 269-278.
- PERSSON, M. and WISSEN, P. (1984) "Redistributional Aspects of Tax Evasion" Scandinavian Journal of Economics, 86, no 2, 131-149.
- REUTER, P. (1982) "The Irregular Economy and the Quality of Macroeconomic statistics" dans The Underground Economy in the US and Abroad, V. Tanzi, (ed.), Lexington Books, Toronto, 125-143.
- RICKETTS, M. (1981) "A Note on the Possibility of Revenue Enhancing Tax Evasion", University of Buckingham, non publié.
- RICKETTS, M. (1984) "On the Simple Macroeconomics of Tax Evasion : An Elaboration of the Peacock-Shaw Approach", Public Finance, 39, no 3, 420-424.
- SALVEMINI, G. (1981) "Measures to Fight Tax Evasion : The Case of Italy", Rivista di Scienza delle Finanze, Diretto Finanziario, septembre, 376-386.
- SCHLEICHER, H. (1971) "A Recursive Game for Detecting Tax Law Violations", Economies et Sociétés, 5, no 8, 1421-1440.
- SCHLICHT, E. (1985) "The Shadow Economy and Morals : A Note", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 265-272.
- SCHMÖLDERS, G. (1959) "Fiscal Psychology : A New Branch of Public Finance", National Tax Journal, 12, 340-345.
- SIMONS, H. (1938) "The Comprehensive Definition of Income", dans Simons, Personal Income Taxation, University of Chicago Press, 49-58.
- SLEMROD, J. and SORUM, N. (1984) "The Compliance Cost of the U.S Individual Income Tax System", National Tax Journal, 37, no 4, 461-475.
- SPICER, M. (1986) "Civilization at a Discount : The Problem of Tax Evasion", National Tax Journal, 39, no 1, 13-20.
- SPICER, M. and LUNDSTEDT, S. (1976) "Understanding Tax Evasion", Public Finance, 31, no 2, 295-305.

- SPICER, M. and BECKER, L. (1980) "Fiscal Inequity and Tax Evasion", National Tax Journal, 33, no 2, 171-175.
- TURGOT, A. (1759) "Fondation" dans Turgot, Collection des principaux économistes, volume 3, Guillaumin, Paris, 1844, 299-309.
- VARTIAINEN, H. (1981) "Progressive Income Taxation, Disincentives and Barter", dans Reforms of Tax Systems, K. Roskamp and F. Forte (eds.), Wayne State University Press, Detroit, 103-119.
- VOGEL, J. (1974) "Taxation and Public Opinion in Sweden : An Interpretation of Recent Survey Data", National Tax Journal, 27, 499-513.
- WARNERYD, K-E. and WALERUD, B. (1982) "Taxes and Economic Behavior : Some Interview Data on Tax Evasion in Sweden", Journal of Economic Psychology, 2, 187-211.
- WECK, H. and FREY, B. (1982) "Tax Financing and the Shadow Economy", Congress of the International Institute of Public Finance, Copenhagen, août, 16 pages.
- WITTE, A. and WOODBURY, D. (1985) "The Effect of Tax Laws and Tax Administration on Tax Compliance : The Case of the U.S. Individual Income Tax", National Tax Journal, 38, no 1, 1-13.
- WOLFF, E. (1985) "The Disappearance of Domestic Servants and the Underground Economy", dans The Economics of the Shadow Economy, W. Gaertner and A. Wenig (eds.), Springer-Verlag, Berlin, 316-330.

Dans la même collection

- Edouard Rossier: Contribution aux explications dynamiques de la consommation semi-agrégée. 252 p. 1974. Edité dans les «Publications Universitaires Européennes», série V/sciences économiques et politiques, No 84.
- Alfred Tovias: Théorie et pratique des accords commerciaux préférentiels. Application au régime des échanges entre l'Espagne et la CEE. 296 p. 1974. Edité dans les «Publications Universitaires Européennes», série V/sciences économique et politiques, No 86.
- Fabrizio Carlevano: Sur la comparaison et la généralisation de certains systèmes de fonctions de consommation semi-agrégées. 424 p. 1975.
- Roger Ballmer: Versuch einer Erfassung der Straßenverkehrsunfallfolgekosten für die Schweiz 1972. 224 p. 1975.
- Jean-Guy Loranger: Théorie néo-classique de la demande de capital. Application à l'ensemble des industries manufacturières canadiennes. 222 p. 1975.
- Ernst Bollinger: La presse suisse, structure et diversité. 328 p. 1976.
- Jean-Jacques Snella: Théorie des choix et approches empiriques dans l'étude de la consommation privée: Analyse et expériences. 216 p. 1976.
- Jean-Pierre Béguelin: Indicateurs statistiques de la conjoncture suisse. Essai sur la signification conjoncturelle des statistiques économiques suisses. 700 p. 1976.
- Bohdan W. Hawrylyshyn: L'éducation des dirigeants – Aspects méthodologiques. 292 p. 1977.
- Rolando Morales: Etude et analyse des modèles ARMA de Box-Jenkins en vue de leur utilisation en économétrie. 342 p. 1977.
- Mathias Sinamenye: La répartition des droits de douane entre membres d'une Union douanière. 252 p. 1977.
- Fabien Dunand: L'indépendance de l'Algérie. Décision politique sous la Vème République (1958–1962) 266 p. 1977.
- Beat Bürgenmeier: L'analyse théorique de l'évolution des termes de l'échange, le cas de la Suisse. XII, 314 p. 1977.
- Gilbert McNeill: Contribution à l'analyse des modèles multisectoriels: Analyses de la fonction de production de Wigley et de son Introduction dans un modèle sectoriel d'équilibre statique. 248 p. 1978.
- Gabrielle Antille: Etude et comparaison de modèles de prix avec application au cas de la Suisse. 336 p. 1978.
- Wafik Grais: Sur le développement intégré de l'économie et du système d'enseignement. Application à l'Egypte. 436 p. 1978.
- Peter Leutert: Création et développement d'un outil informatique destiné à l'analyse boursière. 178 p. 1978.
- Paul-André Sanglard: Ajustement des structures productives: théorie, politique et pratique. 320 p. 1978.
- René Burkhalter: Les aspects financiers des emprunts obligatoires convertibles et des emprunts assortis d'un droit d'option. 266 p. 1978.
- Erminio Baranzini: L'analyse des modèles d'entrées-sorties en économie. Problèmes de méthodes et pratiques opératoires. 312 p. 1978.
- Manfred Gilli: Etude et analyse des structures causales dans les modèles économiques. 203 p. 1979.
- Laurence Tricot: Sur la notion de distance entre opérateurs. Application à quelques problèmes d'identification des modèles à retards échelonnés. 152 p. 1979.
- Gérard Sallin: Fluctuations conjoncturelles et politiques stabilisatrices: le cas de la construction en Suisse. 398 p. 1979.
- Jean-Noël Rey: Analyse du comportement des organisations syndicales dans le processus de décision en Suisse. 288 p. 1979.
- Elie Amsellem: les forces de croissance et les forces de freinage de la petite et moyenne entreprise industrielle analysées sous l'aspect particulier de la production. 214 p. 1979.
- Carlo Maggini: l'influence de autoroutes sur la localisation des entreprises et sur leur stratégie économique – avec une application au cas du Tessin. 299 p. 1979.
- Gilbert Ritschard: Contribution à l'analyse des structures qualitatives des modèles économiques. 308 p. 1980.
- Daniel Royer: Contribution à l'analyse qualitative des modèles de décision. 288 p. 1980.
- Charles Hussy: Genève, étude régionale. Essai d'analyse sémiologique en géographie humaine. 464 p. 1980.

- Thanh-Huyen Ballmer-Cao: Analyse des niveaux de participation et de non-participation politiques en Suisse. 292 p. 1980.
- Christian Ebenegger: Espace urbain et localisation résidentielle. 192 p. 1981.
- Ortrud Edwards: Maladies rhumatismales en Suisse. Quelques aspects économiques. 338 p. 1981.
- Amin Sadat Khamsi: Vers une politique de services en marketing bancaire. Le cas des banques cantonales suisses. 330 p. 1982.
- René Sieber: L'analyse des effets de l'investissement direct sur le revenu et sa distribution dans le pays d'accueil. 217 p. 1983.
- Paul Wetterwald: Coûts externes, principes d'internalisation et commerce extérieur dans le cas d'une petite économie. 282 p. 1983.
- Bouda Etemad: Pétrole et développement – Irak, Venezuela, Iran – 1900-1973. 491 p. 1983.
- Yves Flückiger: Impact de la création d'une zone d'intégration économique sur le revenu réel des pays membres: une extension des modèles à deux biens. 403 p. 1984.
- Jorge Requena Blanco: Influence des échanges intra-latino américains sur l'économie colombienne: un modèle multisectoriel. 256 p. 1984.
- Antonio Lagana: Coûts d'ajustements internes à la firme et demande dynamique pour les facteurs de production. Aspects théoriques et application à l'industrie manufacturière canadienne. 377 p. 1986.
- Constantin Piron: Phénomènes de substitution et évolution technologique. Le cas des locomotives électriques du service de ligne des chemins de fer fédéraux. 199 p. 1987.

Yola Biedermann-Livieratou est née en 1958 à Athènes, Grèce. Licenciée ès sciences économiques mention économie politique de l'Université de Genève, elle a occupé de 1981 à 1986 un poste d'assistante au Département d'Economie Politique de l'Université de Genève où elle a soutenu sa thèse de doctorat en mai 1987. Actuellement, elle poursuit des recherches dans le domaine du marché du travail en tant que collaboratrice scientifique du Fonds National pour la Recherche Scientifique auprès du Département d'Economie Politique.